ЭКО
ISSN 0131-7652
9/93

3 (225) 1993

ИЗДАЕТСЯ С ЯНВАРЯ 1970 ГОДА, ВЫХОДИТ ЕЖЕМЕСЯЧНО

Учредитель: ОРДЕНА ЛЕНИНА СИБИРСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ РАН

0131-7652. Экономика и организация промышленного производства. 1993. № 3. 1—224.

КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ОБЗОР

ИНСТИТУТЫ РЫНКА

СТРАНИЦЫ ИСТОРИИ

ЗАРУБЕЖНЫЙ БЕСТСЕЛЛЕР

СОВЕТЫ ДЕЛОВОМУ ЧЕЛОВЕКУ

POST SCRIPTUM

САМИ СОЗДАЁМ ПАРАДОКСЫ — САМИ ИЩЕМ ВЫХОД ИЗ НИХ

Очередная встреча в экспертном совете ЭКО была посвящена выбору эффективной структуры управления предприятием в современных условиях. Вел беседу

В. В. Кулешов, член-корреспондент РАН, главный редактор ЭКО, директор Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. В ней участвовали члены экспертного совета редколлегии ЭКО

Г. А. Горб - председатель правления - директор фирмы "Стройкерамика";

Н. А. Канискин - председатель правления акционерного общества - генеральный директор акционерного предприятия "Элсиб";

А. И. Курцевич - председатель правления акционерного общества - генеральный директор акционерного предприятия "Сибирские кожгалантерейные товары".

«ОКРУЖАЮЩАЯ ПРЕДПРИЯТИЕ СРЕДА УСПОКАИВАЕТСЯ»

В. В. Кулешов: — С момента проведения нашей первой встречи* прошло два месяца. С тех пор произошли некие политические катаклизмы, но на положении предприятий они, на мой взгляд, не отразились. Чем выше накал политической борьбы, тем больше успокаивается окружающая предприятие среда. «Конверсионщики» своего добились, им выделили уже около 500 млрд руб. кредитов, по-видимому, безвозмездных. Е. Т. Гайдар в своем докладе на по-

*См. ЭКО. 1993. № 1.

следнем съезде отметил, что правительство преступно отстало со структурной перестройкой, с чем напрямую связано развитие промышленности. Новый премьер-министр сформулировал несколько ключевых моментов: приостановление падения производства; продолжение торговли оружием, к чему пришло и старое правительство; довольно любопытен третий момент, состоящий в том, что ключевой отраслью является тяжелая промышленность; и еще более интересно то, что новый Председатель Совета Министров объявил, что он ярый приверженец государственного регулирования цен на энергоресурсы. Фактически обозначено, что будет происходить. Заработная плата скорее всего будет заморожена. Даже в такой стране, как Литва, она была заморожена осенью 1992 г. Другое дело, что это трудно сделать в такой стране, как наша...

Появились высказывания экономистов о том, что курс реформ сохранится на 80%. Трудно сказать, что считать за 100%, что — за 80... Но мне кажется, что, несмотря на все политические волны, наиболее опасный период наша промышленность преодолела. По некоторым данным, к концу 1992 г. примерно 40% предприятий и их руководителей адаптировалось к новым условиям работы (по данным академика А. Г. Аганбегяна, в начале сентября 1992 г. таких было около 30%).

По мере такого развития событий все более актуальными становятся вопросы, связанные с внутренней организацией. Идеология активной и пассивной адаптации «втягивается» внутрь предприятия, поэтому внутренним проблемам отдает предпочтение все большее число руководителей по сравнению с внешними.Среди этих проблем — создание структуры предприятия, его устава.

«В УСТАВЕ ЗАЛОЖИЛИ ГЛАВНОЕ»

Г. А. Горб: — Искать через устав рычаг давления на предприятия, входящие в какое-то объединение, не совсем разумно. В нем должны быть отражены другие вопросы: основная деятельность предприятия; распределение прибыли; порядок выплаты дивидендов; компетенция общего собрания; компетенция правления.

Через эти основные моменты можно найти рычаг влияния на начальника цеха или подразделение предприятия.

Лучше попытаться отнести такого рода вопросы на уровень собрания либо правления. При этом основное внимание надо уделить формированию персонального состава правления, чтобы решение, которое необходимо провести, было там принято.

У меня была такая ситуация. Составляя устав, мы решали, на какой уровень принятия решений отнести большинство вопросов: собрания или правления. Предположили, что эффект повысится, если решение будет принимать правление. Последнее собрание показало, что мы не ошиблись. Настолько четко было обдумано правлением решение по целому ряду вопросов, что на собрании вопросов практически не было. Правление представляет собой более узкий круг людей, в котором можно свободнее высказаться на ту или иную тему, что тоже немаловажно при принятии решения...

Н. А. Канискин: — Наше объединение в конце 1992 г. стало акционерным. Была очень серьезная борьба, в первую очередь, из-за того, как построить устав предприятия, управление предприятием. В уставе заложили главное: есть генеральный директор, который руководит советом директоров. Ему подчиняется исполнительная дирекция, все члены которой набираются им. По этому поводу разгорелись среди акционеров жаркие дискуссии. Подогревал накал борьбы тот факт, что на собрание пришли люди, у которых в руках было миллиардное состояние, они голосовали акциями и выступали по каждому пункту устава очень жестко, особенно по поводу «узурпации власти». Ставили вопрос, в том числе и так: в совет директоров должны попасть люди, обладающие большим капиталом. Может быть, это разумно, отвечал я, если ситуация нормальная. Но мы только что поделили собственность между членами коллектива в соответствии со стажем, другими показателями. Давайте Иванову или Петрову передадим права определения стратегии развития только потому, что у него акции на большую сумму, чем у какого-то члена моей команды. Мы будем исполнять то, что они придумают. А кто будет отвечать за осуществление этой стратегии?

Тогда возникло предложение избирать директора общества на пять лет, а функциональных директоров — на два года. Я спросил, кто же будет гарантом? Ведь при таком объеме и цикле производства, когда от идеи конструктора до ее реализации, запуска в серию того же турбогенерато-

ра, проходят десятилетия, должен быть гарант, который несет ответственность перед акционерами. Удалось убедить акционеров в том, что должна быть определенная команда, которая отвечает перед акционерами и управляет обществом. Часть этой команды, наиболее профессионально подготовленная, определяет стратегию.

Это удалось провести, хотя оппозиция была довольно серьезная. Но ни одна поправка, нарушившая эту часть, не была внесена в устав. В уставе предусмотрено, что генеральный директор предлагает «команду» директоров общества, а собрание утверждает их. Люди проголосовали за это положение. Удалось даже ввести две вакансии — директора по качеству и по маркетингу. А когда держатели 146 тыс. акций голосуют «за», хотя проходной балл для директоров обществ от 55 до 90% — это действительно проявление доверия, которое хочется оправдать.

В уставе предусмотрена контрактная система для руководителей, никаких выборов не будет. Чтобы изменить устав, нужно набрать 75% голосов. Сделать это будет невозможно. А что касается «собственников», обладающих большим капиталом, здесь тоже не все так просто. Предположим, владельцы акций продадут их при первой же возможности. Скупившие акции лица могут потребовать изменения статуса общества, даже закрытия предприятия. Скупит акции тот же «Симменс» — и уничтожит конкурента на востоке... В этих условиях роль устава неизмеримо повышается.

«ИДЁТ РАСШИРЕНИЕ КОМАНДЫ»

А. И. Курцевич: — Существует несколько мнений об уровне централизации управления внутри предприятия, каждое из которых, видимо, имеет право на существование. Одно предполагает традиционную структуру с жестко зацентрализованной системой управления, с подчиненностью по вертикали.

Другое предусматривает при помощи хозрасчетных отношений передачу полномочий на уровень цехов, служб, участков — до бригад. Третье основывается на создании в рамках предприятия профи-центров, центров прибыли, где структурные подразделения не только вовлекаются во внут-

рипроизводственные хозрасчетные отношения, т. е. предприятие дробится на ряд мелких структур.

Я приверженец второго пути. Мое кредо в области структуры: централизованное «унитарное», выражаясь политическим языком, предприятие, но с предоставлением руководителям цехов, даже мастерам, свободы для маневра. Жесткая централизация себя изживает, на мой взгляд, хотя есть примеры, когда при сильном руководителе такие предприятия работают хорошо. Сейчас, когда происходит так много изменений в экономике, так много факторов, на которые приходится реагировать, невозможно при помощи одного (даже очень сильного) мозгового центра успевать улавливать все из них и адаптироваться к ним. Поэтому, с моей точки зрения, идет расширение «команды», в нее входят и начальники цехов, и самые подготовленные мастера.

Я не сторонник профи-центров, как это делается на ряде наших предприятий. Будучи в Германии в конце 1992 г., я специально интересовался предпосылками для их создания. Вырывать какое-то звено из технологической цепочки — на это никто не идет. Зачем это делать? Особенно если цены несопоставимы с внешними, отличаются более чем в 20 раз. Кто же будет бережно относиться к ресурсам, экономить их? Может, поэтому у нас в городе до сих пор был негативный опыт создания профи-центров на предприятиях, где действует единая технология. Пока нигде не добились хороших результатов, и директора вынуждены решать другие проблемы: как ликвидировать счета фирм. Из бесед в Германии, где действительно большая практика создания центров прибыли, я понял две вещи. Первое. Они создаются там, где идет освоение нового направления деятельности, технологически не связанного со всей технологической цепочкой предприятия. Предположим, фирма открыла для себя новую нишу на рынке, освоение которой требует создания новой технологии, привлечения значительного количества людей, например, от 50 до трех сотен человек. Тогда не создается новое структурное подразделение в рамках предприятия, а выделяются ресурсы для создания профи-центра, который занимается освоением этой ниши.

Второе. Если создаваемый профи-центр нуждается в услугах других подразделений, то они ему предоставляются по ценам, сопоставимым с существующими за пределами предприятия.

В конечном итоге, какую структуру мы ни строили бы, каждый хочет создать высокоэффективно работающее предприятие, без «межлекальных» выпадов материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов. Создание централизованной структуры, когда эта идея пронизывает все составляющие, играет на это. Крутясь вокруг одной оси, подразделения имеют определенную степень свободы.

Г. А. Горб: — У меня предприятие численностью 350 человек. Для такого предприятия приемлема жестко централизованная система. Если численность от 500 до 1 тыс. человек, то жесткая централизованная система с элементами самостоятельности тех подразделений, которые могут заработать деньги на стороне и связаны с технологическим процессом опосредовано или косвенно. Если на предприятии свыше 1 тыс. человек, надо вычленять самостоятельные структуры. Тогда можно делегировать функции, расширять команду. А на небольших предприятиях есть директор, есть его заместитель. Они должны все делать, решать, давить, проводить идею до конца. Им нет смысла советоваться еще с кем-либо до принятия решения. При таком малом количестве людей должен быть все-таки один хозяин.

А. И. Курцевич: — Согласен, но с одной поправкой. Нужно учитывать специфику предприятия. Одно дело, когда ты выпускаешь монопродукт, другое дело, если производишь одновременно семьдесят видов продукции, как у нас на предприятии — около семидесяти видов изделий. На каждую модель идет от 20 до 40 наименований материалов. При большой диверсификации производства сложнее проводить жесткую централизованную политику на предприятии, поскольку многие люди занимаются маркетингом, разыскивают сырье и материалы, как, например, у нас.

Г. А. Горб: — Но номенклатура у вас одна — кожаные изделия. Есть вариант: кошелек, чемодан, дипломат... Но это же все по сути близкие изделия, имеющие одну основу — кожу — и различающиеся фурнитурой, цветом материала и т. д.

А. И. Курцевич: — У меня свыше трехсот поставщиков. Значит, приходится делегировать ответственность, а значит, и права.

Г. А. Горб: — Но какие свои права в области управления ты можешь делегировать тем же снабженцам, которые обеспечивают выпуск сырья различного ассортимента? Какие функции, не выполняемые ими раньше, делегируются?

А. И. Курцевич: — В частности, образование заработной платы. Эту функцию я делегировал на уровень цехового управленческого персонала.

Г. А. Горб: — Но стратегию все равно определяешь ты, твоя команда.

А. И. Курцевич: — Конечно. Сейчас наиболее ярко проявляется сущность внутрихозяйственного расчета. Не вводя субсчетов внутри предприятия, мы образовали три подразделения: транспортный и строительный цехи, столовая. Каждое из них убыточно по сути, поскольку задействовано на выполнение нужд предприятия: 90—95% их деятельности составляет обслуживание основного производства. Мы установили для каждого из них уровень затрат на месяц. Предел для столовой, допустим, 300 тыс. руб. В этот предел она должна уложиться. Если затраты на ее содержание сокращаются, предположим, на 10 тыс. руб., то 5 из них идет коллективу, в том числе 1,5 тыс. руб. руководителю, а оставшиеся 5 тыс. — в общую копилку предприятия. Если затраты увеличиваются, то идет обратный счет — руководитель и коллектив недополучают определенную сумму. Делегируя руководству коллектива права и ответственность, мы даем им возможность что-то дополнительно покупать и продавать. Но у них есть хозрасчетный показатель — сумма, определенная на их содержание и составляющая определенную долю себестоимости, в которую они должны укладываться. То же по другим производствам.

Г. А. Горб: — У меня это действует изначально. Для столовой, других служб определен нормативный фонд заработной платы, те затраты, которые мы можем нести исходя из того, что хотим накормить людей дешево и вкусно. А потом даем возможность сотрудникам столовой заработать. Мы долго не могли найти дешевой муки для столовой. А они нашли ее сами, продав в обмен кирпич на рубль дешевле. Где они берут продукты, мы с моим заместителем, который курирует их работу, не вникаем. Он лишь получает информацию. Они крутятся сами, стараются купить более дешевые продукты и т. д. Начали выпускать кулинарные изделия, чего раньше не было, ищут пути, как снизить затраты, считают, вписываются в нормативы. Но прибыльным это подразделение никак не сделаешь. Конечно, есть сложности с определением заработной платы работников. Если в производственных цехах все ясно: перевыполнил плановое задание — заработок увеличился, то здесь ясности нет. Почему

транспортники, работники столовой, АХЧ должны зависеть от того, что в производственном цехе перевыполнили план или, наоборот, не выполнили его? Но от увеличения объемов услуг, предоставляемых своему предприятию, их заработки зависеть должны.

Н. А. Канискин: — У нас на предприятии предусматривается жесткая централизация через главное экономическое управление, управление строительством и т. д. А дальше существуют разные тенденции. С одной стороны, мы рассматривали создание внутри «Элсиба» мелких акционерных обществ, где 51% акционерного капитала принадлежал бы «Элсибу». Поделить наше основное производство невозможно. То, что можно отделить — одиннадцать акционерных обществ — мы отделим.

Очень интересный вопрос, какие функции и как делегировать. Мы имеем большой опыт по делегированию функций на уровень цехов. Начиная с 1989 г., я передал формирование фонда оплаты труда в цеха. Цена труда формировалась непосредственно в коллективах хозрасчетных подразделений. Потом туда был передан фонд материального поощрения. Сейчас существует внутризаводская цена. Но есть попытки уйти от этой цены и вернуться опять к иерархии штатного расписания в связи с неустойчивой политикой ее формирования, поскольку приходится вводить коэффициенты. С одной стороны, удобно таким образом производить компенсацию, а с другой, в условиях инфляции очень трудно все это отслеживать, изменять внутризаводские цены, а у нас действует чековая система расчетов через внутризаводской банк.

А. И. Курцевич: — Еще будучи составной частью министерства, мы ставили перед его руководством вопрос: почему вы не решите проблемы, связанные с заработной платой руководителей? Почему не сделать ее напрямую зависимой от увеличения объемов производства? Тогда реакции не последовало. Решили это мы сами, когда реорганизовали свои предприятия в акционерные. А было так: наше предприятие было второй категории. Оклад директора — 350 руб. Для того, чтобы получать 380 руб. (как директор предприятия первой категории), нужно было увеличить объем выпускаемой продукции на 65%. Стимулировала ли зарплата к увеличению объема производства? Нет, конечно. Были другие стимулы, скорее от кнута, чем от пряника. Сейчас мы изменили ситуацию и довели «стимул от пряника» до уровня мастеров и начальников цехов. У них есть зарплатообразующие пока-

затели, в том числе натуральные. Поэтому в последние месяцы начали расти натуральные объемы выпуска. Люди поняли, что теперь их зарплата — в их руках. Стала расти численность, к 1 марта 1993 г. она увеличится по сравнению с 1 сентября 1992 г. на 21%, хотя в предыдущие годы неуклонно снижалась. Конечно, здесь не только вина мастеров, мы сами поддерживали естественную убыль. А сейчас, найдя нишу на рынке, сформировали план на новый год, стимулируем мастеров увеличивать объем выпуска продукции. Мастера быстро разобрались в этой системе, сами помогают и модельерам, и технологам во внедрении новых моделей, хотя раньше смотрели на это как бы со стороны. Теперь они начинают вникать сразу же: технологично это или нет, какую малую механизацию надо внедрить, потому что понимают, что их заработная плата напрямую связана с тем, сколько продукции они выпустят.

«ПАРАД ЦЕХОВЫХ СУВЕРЕНИТЕТОВ МЫ ПЕРЕЖИЛИ»

Н. А. Канискин: — Мы дали своим подразделениям очень большие права, но от них уже начинают отказываться. Та центробежная тяга к самостоятельности, которая пугала нас еще полгода назад, стихает. Зреет понимание, что выжить в одиночку достаточно сложно. Лучше иметь крепкую мощную фирму, которая подстрахует финансово, по обеспечению заработной платой и т. д. Ведь производя узел, деталь, они всегда сталкиваются с проблемами финансирования, сбыта, кредитования. Лучше взять кредит внутри завода, чем пытаться найти его вовне, за большие проценты. Здесь же можно получить послабление: прикинуться нищим, а с них, как известно, денег не берут. В конце года проведут взаимозачет — и простят. Свои же люди... Руководители подразделений очень быстро все это поняли. Попытка обезглавить цехи, отобрать у них экономистов, бухгалтеров, технологов натолкнулась на очень серьезные проблемы, связанные с делегированием прав, предусмотренных общезаводскими документами. В связи с ценой многое передается. Не передается, скажем, инвестиционная политика. И когда сегодня начальники цехов сетуют на то, что они лишены права производить инвестиции, я спрашиваю, что они могут купить на свои деньги? В лучшем слу-

чае, полстанка, не более того. А кое-кому хватит лишь на штурвал от станка. Но если ты докажешь эффективность своих капитальных вложений, то получишь от фирмы финансирование в том обьеме, который тебе необходим. Поэтому парад цеховых суверенитетов, можно сказать, мы на предприятии пережили. Он потихонечку канул в лету. Хотя не везде так. В последнее время новосибирский флагман — завод Чкалова раздробился на мелкие самостоятельные фирмы... В документах по акционированию, как известно, говорится о том, что каждый цех может обрести самостоятельность. Поэтому кто раньше начал, тот раньше и пережил этот бум.

А. И. Курцевич: — Особенно ярко это проявлялось в конце 1991—1992 г., когда, пользуясь дефицитом, можно было очень просто зарабатывать дармовые деньги. Буквально каждый цех, пусть там было человек сорок, рвался к самостоятельности. Но к середине 1992 г. ситуация изменилась, люди подумали — и эти свободолюбивые устремления поувяли.

Я вижу здесь и другую причину: на предприятиях недостаточно квалифицированных руководителей, которые могут вести дела самостоятельно. Даже на самых больших предприятиях их можно перечислить по пальцам. Это одна из причин того, что «парад суверенитетов» пошел на убыль.

В. В. Кулешов: — Сейчас эта волна, которая, кстати, захлестнула не только предприятия, вообще экономический популизм, сходит на нет. Появляются гораздо более здравые суждения в этом направлении.

«В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД ПРИНЦИП ДЕМОКРАТИЧЕСКОГО ЦЕНТРАЛИЗМА В УПРАВЛЕНИИ НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВЕН»

В. В. Кулешов: — Григорий Алексеевич высказал мысль о том, что степень централизации довольно жестко зависит от размеров предприятия. Потом были поправки, что надо учитывать, насколько диверсифицировано производство. А есть ли связь между размерами предприятия и степенью децентрализации управления в сегодняшних условиях, когда нет директивного планирования, внутри предприятия имеют место хозрасчетные взаимоотношения?

Н. А. Канискин: — Для одного предприятия эффективна централизованная система управления, даже если там всего 500 человек, а для другого — три тысячи. Это, видимо, зависит от степени автоматизации. Предположим, завод полностью автоматизирован, у директора несколько главных специалистов. А рядом завод с пятитысячным коллективом, где в заводоуправлении несколько сотен человек. У первого — колоссальные обьемы, усилия же руководителя неадекватны обьемам. А на ином маленьком предприятии — натуральное хозяйство, здесь жилье, котельная, о самостоятельности которой вряд ли можно говорить...

Так что связь не такая уж прямая. Это зависит от построения самого производства, обьемов и степени управляемости. Если твои 500 человек «просматриваются» и ты с помощью трех-четырех человек «закрыл» все проблемы — какая еще централизация нужна? Другое дело, если это самостоятельные участки, расположенные далеко друг от друга и ты не в состоянии управлять ими из своего кабинета. А ведь еще есть традиции, которые просто необходимо учитывать.

Есть больший или меньший авторитет руководителя. Готовность коллектива работать в условиях децентрализации управления, наличие в нем интеллектуальных сил... Есть много факторов, которые надо учесть прежде чем принять решение о децентрализации управления.

Раньше, при директивной системе управления, «архитекторы» нашей экономики пытались учесть все эти факторы, но это было не в их силах. Сейчас сложилась ситуация, когда каждый может выбрать свой путь и свою систему управления. Единоначалие может быть и при 10 тыс. человек в коллективе... Предположим, большое швейное предприятие, где выпускают один вид изделий. Не посадишь же на карман одного начальника, а на рукав — другого.

А. И. Курцевич: — Или, например, исследовательское, конструкторское предприятие, где может быть всего 200 работающих — и несколько руководителей.

В. В. Кулешов: — Существует много разновидностей организационных структур. Одна — функциональная. Пример с ГИПами, который вы привели, сложен. Исследования показывают, что ГИПы своим положением недовольны, поскольку считают, что в такого рода структурах, где, с одной стороны, есть функциональные связи сверху вниз, а с другой стороны — попытка перекрыть их горизонтальными

связями — от начального этапа до конечного продукта, на деле реализуется безвластие. ГИП отвечает за конечный этап (сроки, подбор команд), но реальной власти не имеет.

Почему именно на этом вопросе я заостряю ваше внимание? Есть классические принципы построения и функционирования организаций, предположим, принцип демократического централизма, принцип иерархичности. Они достаточно отработаны. Нужно ли говорить, что сейчас, при всех наших преобразованиях, которые происходят в народном ли хозяйстве или в отдельном предприятии, они становятся безадресными, ненужными? Думаю, нет.

Н. А. Канискин: — Более того, видимо, в переходный период принцип демократического централизма в управлении наиболее разумен. Мы отработали такую схему. Есть директора, принимающие стратегические решения, в основном коллегиально. Лишь в сложных случаях директор берет на себя право принять решение единолично. Затем все выполняют принятое неукоснительно. Хаоса здесь быть не может, это же производство. Иначе никогда нашу машину не соберешь. Да — контракт, да — делегирование полномочий. Но — ответственность за дело, строгая подчиненность, иерархическая лестница, подтвержденная системой оплаты. Определив принципиальные моменты системы заработной платы, вилки, оклады, мы спустили ее в цеха, где руководство будет исполнять ее.

А. И. Курцевич: — Из западной литературы тоже явствует, что в переходные периоды требуется более жесткая централизация, более жесткий, авторитарный стиль управления, чем в нормальной ситуации. В чем особенность переходных периодов? Когда хозяйственная жизнь меняется на глазах, когда требуется быстро принять решение, быстро реагировать на изменения, для согласования остается очень мало времени. Это возможно лишь при централизованном жестком руководстве. Нельзя игнорировать и тот факт, что в большинстве наших фирм, большинством наших граждан исповедуется уравнительная психология. Если «не потянуть рычаг на себя», не переломить этот уравнительный подход, то можно похоронить слишком многое. Летом 1992 г. мы дали возможность мастерам и начальникам цехов распределить ощутимую прибавку за профессиональное мастерство. Решили, что они будут делать это сами. Проверили через два месяца и увидели, что эта добавка «размазана» по численности. Каждому дали понемногу. По-

сле этого правление решило, что надо выделить 25—30% высококвалифицированных рабочих и среди них распределить эту доплату... Поэтому, например, я не отдаю заработную плату в цех.

Н. А. Канискин: — Наши начальники цехов уже почувствовали вкус власти (а распределение денег это сильный рычаг власти) и не согласны отдать это право. Да и цеха у нас большие, не «царское» это дело — каждому рабочему определять уровень заработка. Царское дело — обеспечить равный базовый заработок, тарифную ставку. Это мы упустили. Эту иерархию надо строить. А регулировать ее будет начальник цеха. Поэтому я и говорю, что есть иерархическая пирамида, восемнадцатиразрядная сетка — зарабатывай в пределах ее сколько хочешь, но базовые оценки труда инженера, управленца, рабочего должны быть одинаковыми. А дальше все зависит от объемов, других показателей. Руководитель должен регулировать процесс, чтобы, с одной стороны, не было уравниловки, а с другой — узурпации власти, когда от выгодности или невыгодности работы, цеха, где ты трудишься, зависит твой заработок.

А. И. Курцевич: — У нас с 1 января введено тринадцать разрядов, внутри каждого предусмотрено семь категорий. Итого 91 «ячейка». Каждый прошел аттестацию, получил аттестационный лист, в котором для инженерно-технических работников, например, предусмотрено свыше 25 показателей. Он видит, что ему лично надо сделать, чтобы получать большую заработную плату: повысить ли коэффициент образования, пройдя курс обучения, написав статью и т. д.

Н. А. Канискин: — Было много систем оплаты труда инженеров, в том числе мы что-то старались делать. Но ни одна не стимулирует труда ИТР. Оценка интеллектуальных усилий сложна... Можно пойти по пути создания инженерных фирм, продающих свои разработки за пределы предприятия. Но внутри фирмы стимулировать этот процесс чрезвычайно сложно.

С рабочим проще. Провел хронометраж, проверил качество...

В. В. Кулешов: — Рискую обеднить дискуссию, но снова сошлюсь на классические положения. Ваша проблема — это проблема редукции труда; соотношение простого и сложного труда; как один перевести в другой. Вряд ли она когда-нибудь будет разрешена. Но есть попытки аппроксимировать, найти некое огрубленное решение. Отсюда раз-

работка разных систем, сеток и т. д. Все они представляют из себя какое-то приближение к реальному решению.

Я хотел бы обратить ваше внимание на то, что существуют некие экономические принципы, объективные безотносительно плановой или рыночной экономики. В 50-е годы многие крупные корпорации США были похожи по структуре на наши — они имели свое жилье, соцкультбыт, все, что мы называем инфраструктурой. Потом под влиянием объективного принципа, состоящего в том, что повышение эффективности производства идет через специализацию, их структура изменилась. Что происходит в управлении предприятиями у нас? Остается принцип иерархичности. Но текущая ситуация заставляет как-то дополнять его, корректировать с учетом других принципов, что позволяет соблюсти некий баланс интересов между руководством и нижестоящими подразделениями, организационными элементами. Этот баланс интересов достигается через делегирование части функций. В зависимости от того, какая часть делегирована, можно говорить о степени самостоятельности, хозрасчетности. «Суверенизация» — это крайний случай. Истина же лежит посредине, достигается как раз через разумное делегирование функций. Лишь таким образом можно добиться того, чего пока нет: повышения эффективности производства.

Н. А. Канискин: — Это действительно так. Мы ищем каждый свои подходы, поскольку многое зависит от личности — кому делегируются функции, способен ли он их взять, и кто их делегирует.

Это очень важный момент. Исходя из этого мы создаем свои управленческие команды. Люди сами зачастую «сверяют» свои способности, определяют, способны они вести или готовы выполнять лишь функции ведомого.

В. В. Кулешов: — Я согласен, что от команды многое зависит. Но в каком диапазоне? Предположим, одна команда менее образованна, другая — более. Насколько ей можно делегировать более широкие функции? Я хочу подчеркнуть, что все определяет не образованность, а объективные обстоятельства, специфика производства...

Н. А. Канискин: — ...готовность принять эти функции. Идет постоянная взаимооценка.

В. В. Кулешов: — Предположим, все ратуют за повышение эффективности производства. Конечно, более образованному человеку можно поручить более широкий круг дел.

Но есть ли тут объективный порог с позиций эффективности производства?

А. И. Курцевич: — Образованность лишь интегрированный показатель, он показывает степень подготовленности команды. Команда начинает работать, если удается совместить интересы конкретного человека с интересами подразделения и в целом фирмы. Но как только интересы расходятся, эффективность падает. Поэтому многие предприятия, в свое время организовавшие дочерние фирмы, сейчас испытывают разочарование, не зная, что с ними делать, поскольку их интересы разошлись. Сопрячь интересы — основная задача нас, руководителей. Сейчас надо давать людям заработать. Это в интересах и человека, и фирмы. Можно поднимать цену, увеличивать обьемы...

В. В. Кулешов: — ...или снижать себестоимость, о чем подзабыли.

А. И. Курцевич: — Мы не забыли, но ее можно снижать сегодня только через повышение эффективности работы. В цехе, где шьют изделия, ее не снизить. Там выданы материалы. Лишь в раскройном цехе можно говорить об экономии материально-технических ресурсов. Почему не связать заработную плату с обьемами, если повлиять на эффективность может лишь увеличение обьемов? Я же не могу поднять долю зарплаты в затратах от 30%, как сейчас, до 45, предположим. Покупать нашу продукцию никто не будет. Поэтому речь идет о том, чтобы работать эффективнее, снижать издержки. И получать с каждой тысячи, предположим, десять рублей.

Сейчас основной рычаг воздействия на работающего — повышение эффективности, заработок.

В. В. Кулешов: — Сейчас, быть может, да. Но вообще — нет... Основной показатель повышения эффективности во всем мире — это НТП.

А. И. Курцевич: — Для предприятий, работающих с натуральной кожей, это не совсем так. Во всем мире здесь преобладает ручной труд. Высокая трудоемкость. Самые лучшие итальянские изделия из кожи сделаны на предприятиях с численностью до 5—10 человек.

Реплика: — Тогда вся твоя эффективность связана со снижением заработной платы...

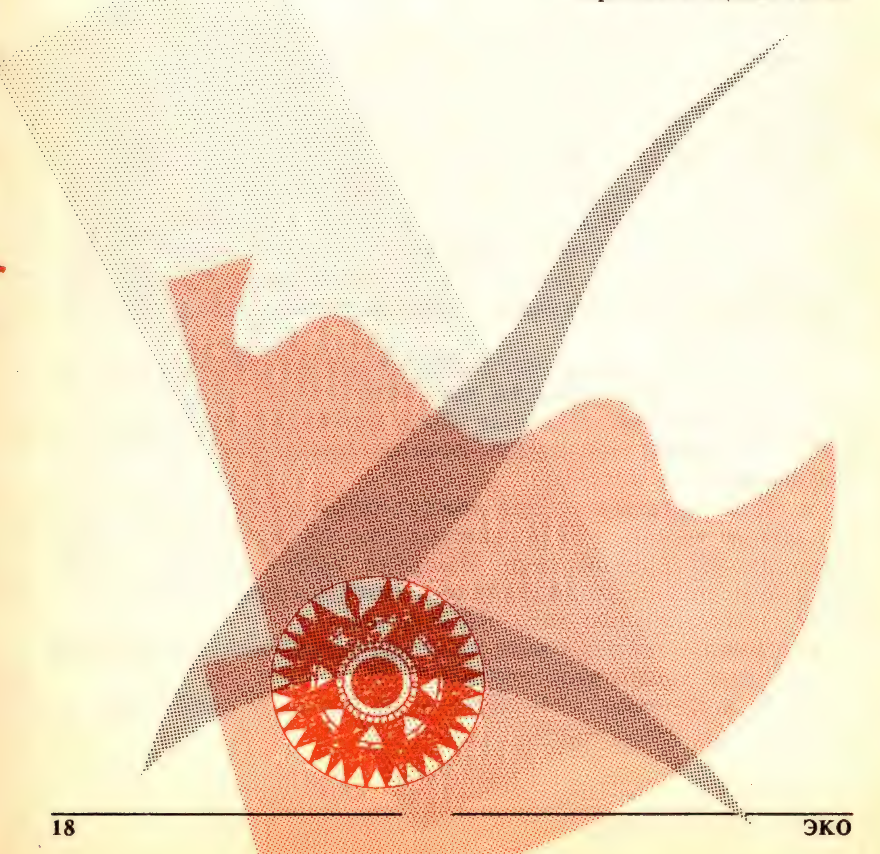
А. И. Курцевич: — В итоге — да. Но на основе повышения производительности.

В. В. Кулешов: — Снижение удельного веса живого труда — вот что такое повышение производительности. Как видите, в теории все ясно... Осталось найти практическое воплощение, а это за вами, господа директора!

* * *

Обсуждение закончилось анекдотом, который рассказал присутствующим главный редактор ЭКО. Будто бы представители Академии наук решили обследовать ребенка-вундеркинда. Проверили — действительно феномен. Председатель комиссии заслуженный человек, академик говорит: «Да, природа полна парадоксов». На что вундеркинд ответил: «Вы ошибаетесь. Природа удивительно гармонична. А парадоксы мы создаем сами».

Материал подготовила
кор. ЭКО Л. ЩЕРБАКОВА



О САМОМ ВАЖНОМ ПОДЗАБЫЛИ...

А. П. ФРОЛОВ,
инженер по организации и нормированию труда научно-технического центра ПО «АвтоВАЗ», Тольятти

На отечественных предприятиях, находящихся на стадии крупного механизированного производства, к сожалению и удивлению, в столь трудное время совершенно перестали уделять какое-либо внимание организации и нормированию труда. С развалом министерства труда СССР полностью прекращена разработка нормативов. Ситуация с управлением производительностью, по-видимому, объясняется чрезмерным, поистине наркотическим увлечением то денежным стимулированием, то акционированием, охватившим страну; внезапной ненавистью ко всему старорежимному; опьянением свободой от Центра; вполне объяснимой нелюбовью к нормам, предъявляющим слишком жесткие требования к работникам всех уровней. А возможно, просто желанием «половить рыбку в мутной воде» — ведь без норм довольно легко зарабатывать, остается время и на личные нужды. Нормы требуют жесткой дисциплины, производственной и личной, соответствия численности работающих объемам работы, строгой зависимости заработной платы от выполнения обязанностей, премирования — от производственных успехов на каждом участке, дивиденда — от результатов деятельности всего предприятия. Естественно, что работники и подразделения, занимавшиеся этой проблемой, оказались ненужными ни администрации, ни рабочим, ни профсоюзу.

Совершенно необъяснимо, что бывшие работники, а ныне потенциальные или уже полноправные совладельцы фирм, уделяют так много внимания формам собственности, считая их гарантией успеха. Удивительно сие тем более, что общепризнанным приоритетом во внутренней деятельности фирм любой формы собственности, находящихся на самоокупаемости, является снижение затрат.

Вложения в методологические, нормативные разработки и нормирование приносят огромную отдачу, буквально в сотни раз превышающую вложения. Успешное функциони-

рование предприятий механизированного производства обязательно предполагает упорную и кропотливую, сколь малоприятную, столь и необходимую работу с нормами.

Актуальность снижения затрат именно посредством «жесткого» нормирования рабочей силы объективно следует из уровня технического развития отечественных предприятий, определяемого как классическое механизированное производство. Таковое требует временной соотносимости между потреблением различных ресурсов: сырьем, оборудованием, энергией, информацией, капиталом и рабочей силой, а также одномоментной сбалансированности по производительности между участками одной технологической цепочки.

Уже акционированные предприятия выявили парадокс, когда ресурсы и стимулы в достатке, определены, а производительность продолжает падать, и снежным комом растут затраты; но управлять производительностью все же считается маразмом. В результате растут и себестоимость, и цена, не позволяя разнообразить или менять продукцию, диверсифицироваться, заставляя снижать выпуск, и все это происходит независимо от степени «коммерциализации» предприятия.

Вообще-то говоря, акции, помимо использования их для концентрации денежных средств, имеют только одно назначение по отношению к работникам, ими владеющим, заинтересовать их в долгосрочном сотрудничестве и результатах деятельности фирмы. Уповать на то, что они заставят лучше трудиться, нелепо: разницы между дивидендом по акции и общезаводским повышением зарплаты или премированием практически никакой, особенно при российском варианте.

Еще ощутимее отсутствие нормирования сказывается в сфере управления. Опытные экономисты по разным причинам ушли с предприятий. На переименованные из «экономиста» в «менеджер» должности пришли администраторы и технари, незнакомые с азами экономики, но нахватавшиеся модных терминов. Штампуются отделы и управления с легкостью необыкновенной. Перевелись экономическое обоснование, анализ загрузок, и каждая новая функция, поданная энергично и эмоционально, обособляется в новой структуре. Крупные предприятия, имеющие столь же крупных заказчиков, т. е. лиц юридических, считают своим долгом иметь подразделение маркетинга или по связи с общественностью (лицами физиче-

скими), хотя совершенно непонятно — какие связи руководству необходимы? В таких подразделениях доля руководителей превышает 30—50% списочного состава.

Стали банальными ситуации необоснованного, зачастую просто тотального повышения разрядов, изменения категорий. Объяснение простое: хороший работник, а зарплата маленькая; особенно усердствуют со специалистами, используя разницу в окладах по специальностям, установленную в 1985 г. положением тогдашнего Госкомтруда СССР № 1115. В результате административно-хозяйственные бюро становятся техническими отделами по организации или оснащению рабочих мест. Инженер этого отдела, разрабатывающий технологию оснащения — теперь технолог. Кладовщик становится техником или завскладом, ну, и экспансивный начальник не в обиде, ведь руководитель техотдела получает больше руководителя обычного отдела. Постепенно выявляются дублеры и между ними начинается долгая изнурительная тяжба по спихиванию функций. В этой борьбе не бывает побежденных: тот, кому выпадает общая функция, получает дополнительную численность (!).

По умолчанию, так сказать, принято как истина, что инженерный труд нормированию не подлежит, что он-де «творческий». Однако анализ обьемов и самого «творческого процесса» показывает, что он не превышает 1% всего рабочего времени, остальное строго нормируется; основанием для этого служит элементарная алгоритмизация мыслительного процесса, использующего стандартные подходы и решения, да и сами задачи достаточно однообразные из-за высокой степени повторяемости технологических решений механизированного производства.

Объясняю тяготение к 100% «творчества» тем, что специалист или руководитель в большинстве своем не соответствует своей завышенной категории (должности), не готов к решению более сложных задач, поэтому приходится, естественно, «творить». Соответствующий же своей категории работник за равную с «творцом» заработную плату сам «творит», но в обратную сторону — занижая свой профессиональный уровень.

Автоматизированные рабочие места организуются ныне эйфорически бесцельно. Любая программа, пакет, система имеют только одно назначение — повышение производительности, снижение затрат или увеличение выпуска продукции. Результаты внедрения переоценить невозможно:

обычным следствием установки компьютера является только рост затрат из-за неадаптированности программного обеспечения к конкретным условиям, невозможности отслеживать их изменения, требования массы ненужных сведений, низкой надежности и уровня защиты. Отсюда и резкий контраст между быстродействием обработки и длительностью подготовительных процессов (сбора, передачи, ввода-вывода данных). Непроизводительные, но богатые шрифтовые возможности текстовых и графических редакторов используются прямо по назначению особенно усиленно, обычно для оформления сиюминутных таблиц, записок, докладных, различных проектов (до 40% рабочего времени), по которым начальственная рука в их рукописном варианте пройтись с правкой почему-то не может.

Покупка компьютера оборачивается большими потерями вследствие приема в штат двух—трех специалистов на каждый купленный компьютер (!), изменения организационного порядка и документооборота, снижения оперативности управления и возникновения для дозагрузки откровенно ненужных работ.

Буквально сокрушительный удар по бюджету предприятий — создание автоматизированных систем. Постановки задач для программистов ведутся специалистами, незнакомыми с вычислительной техникой (против чего сами программисты почему-то не возражают), и разработки от такого союза получаются убогими по возможностям, не адаптируемым к изменяемым условиям. Считается дурным тоном перед проектированием системы провести экономический анализ как проекта, так и объекта автоматизации на предмет оценки целесообразности и ожидаемого эффекта. В результате совокупная производительность объекта, системы и общей организации из-за несогласованности с общими возможностями и приоритетами «несколько снижается».

Пертурбации с производительностью продолжаются и благодаря «заботливой» социальной политике администраторов: торговля чуть ли не на рабочих местах, шефские массовки в колхозах, дачные эпопеи и многое другое. Смысл «заботы» не совсем понятен: не лучше ли напряженной работой фирмы обеспечить денежный эквивалент достойной жизни каждому работнику по его желанию, чем нищенские по объемам и ценности, обязательные к приему подачки? Плохо продуманные, неумело организованные «заботы» оборачиваются полным крахом производительности быв-

ших работников, а нынешних совместительствующих крестьян и очередников, донельзя уставших в часы «досуга».

Есть еще один аспект управления производительностью — это национальные особенности рабочей силы. Весьма сомнительно, чтобы вообще этот вопрос рассматривался у нас кем-либо: социологами, психологами, экономистами. Последним апологетом исследований русского национального духа был, пожалуй, Н. В. Бердяев, хотя, конечно же, его исследования весьма эмоциональны. В то же время организация производства в целом, структурирование и управление, особенно же труд, ведущими зарубежными специалистами по организации положены в основу экономической деятельности предприятий. Отсутствие аспекта национальных особенностей в управлении вполне объяснимо централизацией, а следовательно, унификацией нормативной и методической базы. Для многонационального государства учет национальных особенностей регионов в центре просто недоступен.

Из столь плачевного состояния с управлением производительностью рабочей силы, важнейшей из статей затрат, существует только один выход: если осознать, что производительность практически определяет возможности предприятия по объемам выпуска, качеству продукции и существенно влияет на сбыт и прибыль, она — основа успешной конкуренции и необходимое условие для существования, не говоря уже о развитии фирмы (на стадии механизированного производства), для неизбежного перехода на более высокий уровень гибкого автоматизированного производства, то желательно начинать не с акционирования и бесплодного стимулирования, а с элементарного порядка и грамотного использования ресурсов и возможностей предприятия на базе хотя бы устаревших норм, даже в этом получая огромную выгоду.

НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

В. К. ФАЛЬЦМАН,
доктор экономических наук,
Институт экономики РАН,
Москва

Российская Федерация унаследовала от прошлого антиинновационную экономическую систему. Достижения научно-технического прогресса реализовывались преимущественно в военной сфере. Развитие страны шло по пути повышения нагрузки на капиталовложения, природные ресурсы, экспорт и окружающую среду. В результате 16% общей территории страны оказалось в критических экологических условиях. В экономике накапливались предпосылки для крупномасштабных техногенных и экологических катастроф, а возможности для их предотвращения и ликвидации последствий постепенно убывали. Экология России стала угрозой окружающему миру.

За последние 30 лет национальное богатство страны, включая природные ресурсы, в расчете на душу населения сократились в 1,8 раза.

Социальные последствия проявились в низком уровне потребления и жизни населения, не позволяющем удовлетворить даже первичные физиологические потребности человека в пище и жилье. Россия оказалась перед перспективой самоуничтожения генофонда.

Главный вывод состоит в безальтернативности переориентации экономики России на использование достижений НТП. Без коренного научно-технического обновления наша страна продолжала бы деградировать и в том случае, если бы сохранился закрытый тип ее экономики. Тем более экономика России не сможет выжить без освоения мировых научно-технических достижений в условиях ее интеграции с мировым хозяйством.

Между тем в условиях жесточайшего кризиса, жестких бюджетных ограничений как на уровне государства, так и предприятий, Россия оказалась перед прямо противоположной альтернативой: пожертвовать во имя текущих целей частью своего инновационного потенциала и тем самым предопределить неизбежность дальнейшего технического и интеллектуального отставания страны в будущем.

Такая альтернатива хорошо согласуется с негласной общественной оценкой прошлой роли науки и образования. Рядовой человек оценивает престиж фундаментальной и прикладной науки, в первую очередь, в связи с прошлыми успехами оборонной промышленности. Коль скоро военные задачи в связи с разоружением сокращаются, то, по его мнению, следует сократить финансирование науки и научный потенциал страны.

Перспективы российской науки

Резкое сокращение производства вследствие распада Союза и образования самостоятельной российской государственности не может не вызвать некоторого сокращения масштабов российской науки, которая в прошлом частично обслуживала экономические интересы других республик и, соответственно, имела дополнительное финансирование из союзного бюджета. Вряд ли возможно масштабное сохранение финансирования российской науки из бюджетов независимых государств — бывших республик Союза, потому что многие их них (вероятно, ошибочно) пытаются переориентироваться на научный и образовательный потенциал западных либо восточных стран.

В экономике России при неблагоприятном развитии экономического кризиса возможен спад производства еще на 30—40%. Он неодинаков по отраслям, различающимся наукоемкостью продукции.

В отличие от перерабатывающих, обрабатывающих отраслей,продукция добывающих отраслей, особенно добыча энергоносителей, пользуется спросом на мировых рынках. Эти отрасли смогут самостоятельно выжить даже в условиях жесточайшего экономического кризиса, временно обойтись без НИОКР, в частности за счет зарубежных инвестиций, импорта технологий и техники. Наиболее глубокий спад производства можно ожидать в машиностроении, в том числе оборонном, на долю которого приходится более половины всех затрат на науку.

После достижения уровня мировых цен и конвертируемости рубля смертельный удар отраслям машино-

строения может быть нанесен зарубежными фирмами, способными частично вытеснить с внутреннего рынка автомобили и тракторы отечественного производства из-за их низкого качества, ненадежности и повышенного расхода горючего. Выжить в условиях международной конкуренции они смогут только за счет НИОКР и обновления производства, но на это уйдет несколько лет.

Поскольку прекращение производства, например на автотракторных и других крупных заводах, их банкротство означало бы массовую безработицу для сотен тысяч человек, государство, по-видимому, будет вынуждено ряд лет осуществлять патерналистскую политику для этих предприятий, поддерживающую некоторое время существование неэффективных производств. Одновременно государство должно принять срочные меры по финансированию научно-технических программ, обеспечивающих выживание машиностроительных отраслей, в том числе крупных оборонных предприятий, если они отвечают концепции оборонной достаточности.

Структура будущей экономики Российской Федерации будет формироваться не на основе амбициозных пожеланий, а под влиянием потребностей общества, конкуренции других стран за их удовлетворение и за мировые рынки сбыта. Эта структура в значительной мере будет сама зависеть от конкурентоспособности прикладных отечественных исследований и разработок.

Происходящая в стране экономическая реформ а должна иметь в качестве одной из важнейших конечных своих целей повышение восприимчивости экономики к научно-техническому прогрессу, и, как следствие, повышение в будущем спроса на интеллектуальную продукцию.

Например, в условиях разоружения и сокращения численности армии примерно в 2 раза повышение наукоемкости наиболее перспективных отраслей оборонной промышленности позволило бы преодолеть растущее техническое отставание в военной сфере. В той мере, в какой общество признает армию необходимой, она должна быть оснащена современным вооружением. В противном случае при равной оборонной достаточности ее содержание окажется чрезмерно дорогим.

Состояние научных исследований

На протяжении ряда лет отдача отечественной науки падает. Например, в машиностроительном НИОКР снижается количество вновь созданных образцов и изобретений в расчете на 10 тыс. человек, занятых на проведении НИОКР. Стремится к нулю процент новых машин и оборудования, приборов и средств автоматизации, технический уровень которых превышает лучшие отечественные и зарубежные аналоги: 1976—1980 гг. — 17,1%; 1981—1985 — 13,9; 1987 г. — 9,5; 1988 г. — 7,9; 1989 г. — 5,9; 1990 г. — 3,9%.

Из всех направлений ассигнований на НИОКР наибольший удельный вес занимают сельскохозяйственные науки. Между тем по уровню урожайности и продуктивности отечественное сельское хозяйство недалеко ушло от средневековой Европы («средневековая урожайность»), значительно уступая таким странам, как Чехословакия, Венгрия, Болгария, не говоря уже о странах с развитой рыночной экономикой.

Социальный заказ на минимальное повышение отдачи НИОКР можно показать на примере создания и освоения новой техники в машиностроении Российской Федерации (новые типы машин, оборудования, аппаратов, приборов и средств автоматизации). 1976—1980 гг.: создано образцов — 11,4, освоено производством — 7,5, отношение освоенных образцов к созданным — 0,66; 1981—1985 гг. соответственно 10; 7,4; 0,74; 1986—1989 гг. — 5,4; 6,8; 1,26; 1990 г. — 1,2; 2,4; 2%.

Отношение освоенных образцов новой техники к созданным стремится к единице, а во второй половине 80-х годов — даже превысило единицу.

Превышение числа освоенных образцов над созданными отчасти является следствием несовершенства статистических измерений (отчетность по освоенным образцам в отличие от созданных дополнительно включает «изделия машиностроения»). Однако в целом динамика этого показателя, по-видимому, отражает тенденцию к сближению числа созданных образцов и сокращению числа разработок, не востребованных промышленностью. Об этом свидетельствуют данные о доле созданных образцов, вопрос о производстве которых не был принят. Эта доля в начале 80-х годов составляла 8—10%, а к концу их уменьшилась до 1%.

Такое сближение результат не роста числа освоенных образцов, а абсолютного сокращения созданных на 43%

(6,5 тыс. в 1986—1990 гг. вместо 11,4 тыс. в 1976—1980 гг.); число освоенных образцов в Российской Федерации возросло всего на 4% (с 7,5 тыс. в 1976—1980 гг. до 7,8 тыс. в 1986—1990 гг.). В условиях, когда численность занятых в НИОКР машиностроения менялась мало, а фондовооруженность росла, сокращение числа созданных образцов новой — свидетельство снижения отдачи отраслевой науки.

Промышленность стала осваивать все результаты НИОКР, в том числе и низкокачественные разработки. Отсутствует выбор, конкурсность разработок, нет конкуренции различных научных и конструкторских школ, процветает их монополизм.

Зарубежный опыт показывает, что в области новейшей техники, где риск для последующей коммерциализации результатов НИОКР особенно велик, отношение освоенных и созданных образцов может снижаться даже до 0,1—0,2.

Чем больше изобретений используется при создании новой продукции, тем обычно оно оригинальней и конкурентоспособней. Между тем число полученных авторских свидетельств сократилось в Российской Федерации почти в 4 раза (с 251 тыс. в среднем за год в 1976—1980 гг. до 65 тыс. в 1989—1990 гг.). В 4 раза уменьшилось также число изобретений, впервые использованных в производстве.

Финансирование науки

В России начался стихийный, не полностью регулируемый государством процесс распада науки. За 5 лет численность занятых в отрасли «наука и научное обслуживание» сократилась на 11% (в 1985 г. — 3,2 млн человек, в 1990 г. — 2,8 млн человек). Абсолютно сокращаются масштабы подготовки научных кадров — численность и выпуск аспирантов.

Централизованное государственное финансирование машиностроительной науки в 1988—1990 гг. по сравнению с 1986—1987 гг. резко сократилось. Если в машиностроении в 1984 г. доля финансирования НИОКР государством составляла 48,2%, то в 1990 г. — 22,5%. Начиная с 1991 г., государственная поддержка оказывается только для части важнейших работ по фундаментальным научным исследованиям, изготовлению и поставке опытных образцов техники и материалов новых поколений.

Расходы на науку, осуществляемую организациями и предприятиями на территории Российской Федерации, со-

ставили в 1990 г. 26,6 млрд руб., 77% от всех затрат на науку по СССР. Источником средств на науку в конечном итоге являлся национальный доход страны. Между тем в общесоюзном производстве национального дохода Российская Федерация составляла в 1990 г. около 60%, т. е. Российская Федерация частично брала на себя функции обеспечения научной продукцией других республик, получая за это от них средства через союзный бюджет. Есть все основания полагать, что так называемое «ближнее зарубежье» в ближайшее время вряд ли окажется емким рынком для российской интеллектуальной продукции, тем более, что значительная ее часть в прошлом приходилась на оборонный сектор, в частности стратегические вооружения.

В новых условиях реально ожидать, что в лучшем случае доля расходов на науку в национальном доходе России составит 4—5%, как в бывшем СССР в 80-е годы. Рост доли затрат на науку в период кризиса за пределы 5% вряд ли возможен, тем более, что в 1990 г. эта доля была в СССР даже выше, чем в США. Фактически же эти расходы составляли в 1990 г. 6,2% от национального дохода (26,6 млрд руб.). Невелики и возможности хозрасчета в науке из-за низкого и продолжающего снижаться спроса на научную продукцию.

Правда, до недавнего времени доля внебюджетных источников росла и достигла 20% текущих расходов. Однако по существу это были все те же государственные расходы, оставленные в распоряжении министерств и предприятий для строго ограниченного целевого использования на НТП. Коль скоро такие «дармовые» средства исчезают, изменяется и отношение заказчиков научной продукции к расходам на науку.

Особенно упал спрос на продукцию общественных наук. В общественном мнении история, экономика, философия и другие гуманитарные науки традиционно связывались с обслуживанием государственной идеологии и политики. Между тем каждая из этих наук имеет многочисленные специальности с различными функциями и уровнем идеологизации.

Возьмем, к примеру, российскую экономическую науку, где занято около 50 тыс. человек с высшим образованием. Среди них преобладают специалисты по конкретной экономике. Чисто теоретические ветви этой науки занимают в численности занятых небольшой удельный вес: политиче-

ская экономия — 2,8%, история экономических учений — 0,3%, экономика и математические методы — 7,7%. Следует учитывать и изменение структуры спроса на научную продукцию различной специализации. Например, в экономике можно ожидать падения спроса на исследования в области стандартизации и управления качеством продукции (в настоящее время здесь занято 10% ученых-экономистов), ценообразования (2%) и повышения спроса на исследования финансов, денежного обращения и кредита (2,1%), бухгалтерского учета (2,8%).

Поскольку затраты предприятий и их объединений на НТП окончательно выходят из-под контроля государства, в ближайшем будущем можно ожидать их сокращения, по крайней мере, на 50%. В результате неконтролируемое сокращение внебюджетных источников финансирования науки РФ в расчетах на 1990 г. составит около 3 млрд руб. Эта потеря источников финансирования напрямую не связана с экономическим кризисом, а является следствием отмены прежней системы насильственного государственного внедрения достижений НТП.

Под влиянием кризиса падение национального дохода, доходов и расходов бюджета может достичь 30—40% к уровню 1990 г. При сохранении доли науки в национальном доходе на неизменном уровне это вызовет сокращение реальных затрат на науку также на 30—40%. В условиях такого спада производства государственные ассигнования на науку снизятся примерно на 8—10 млрд руб. (в ценах 1990 г.).

Таким образом, при неблагоприятном стечении обстоятельств существующие источники финансирования науки РФ могут сократиться на 60—80% (из каждых десяти научных коллективов и школ выживут только 2—4). Речь может идти во многих случаях о потере первоклассных кадров, уникальных научных заделов, а иногда — «критической массы», без которой становится невозможным наращивание знаний и осуществление комплексных практических разработок.

Научные школы создаются и их кадры выращиваются десятилетиями. Поэтому государство не должно допускать конъюнктурных колебаний в финансировании науки под влиянием кратковременного сокращения спроса на научную продукцию, деловых циклов и даже экономических кризисов.

Как показывает опыт стран с предпринимательской экономикой, спады экономической активности отражаются в

первую очередь на сокращении рабочих мест для малоквалифицированной рабочей силы и почти не затрагивают высококвалифицированных специалистов.

По мере выхода российской экономики из кризиса и пополнения доходов государственного бюджета появятся возможности для увеличения финансирования науки. При благоприятных обстоятельствах в будущем можно ожидать образования таких традиционных для Запада источников финансирования, как частные исследовательские фонды, а также приток западных вложений в российскую науку. Но все эти будущие возможности потребуются главным образом в том случае, если удастся сохранить существующий научный потенциал, который в настоящее время является невостребованным и неоплачиваемым.

В итоге наиболее трудная задача государственной научно-технической политики на ближайшие 2—3 года состоит в том, чтобы не допустить абсолютного снижения ее реального финансирования (в ценах 1990 г.) более чем на 5—9 млрд руб. (20—35%). Главная ставка в решении этой задачи, на наш взгляд, должна быть сделана на изыскание внебюджетных источников финансирования науки. В принципе возможны три пути государственной финансовой поддержки науки: введение дополнительного целевого налога, налоговых льгот, льготного кредита и других преференций для НИИ, КБ, заводской науки и предприятий, осуществляющих заказы на НИОКР; создание условий для получения средств из-за рубежа на финансирование отечественных НИОКР. Так, Указом Президента «О неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала Российской Федерации» предусмотрено создание специальных фондов финансирования НИОКР и освоения новых видов наукоемкой продукции за счет отчислений предприятиям средств в размере 1,5% себестоимости товарной продукции. По своей природе это не что иное, как косвенный налог, который каждый потребитель выплачивает в зависимости от размера покупки на поддержку российской науки. Недаром же в проекте постановления правительства по реализации этого специального фонда финансирование НИОКР, контроль за его выполнением предполагается возложить на государственную налоговую службу.

Эти отчисления от себестоимости могут обеспечить внебюджетное финансирование на сумму около 11 млрд руб. (в ценах 1991 г.). В условиях спада производства отчисления

от себестоимости снизятся примерно до 8—7 млрд руб., что сопоставимо с величиной потенциального снижения бюджетных ассигнований на науку вследствие экономического спада (около 8—10 млрд руб.). Поэтому можно считать, что научный потенциал России уже получил правовую основу для нового крупного источника финансирования. Хотя в условиях низкого уровня «налогопослушания» и отсутствия разветвленной сети налоговой инспекции, практическая реализация этого нового внебюджетного фонда финансирования науки столкнется с трудностями.

В упомянутом Указе Президента РФ введен также ряд налоговых льгот, направленных на поддержку науки. От оплаты налогов на землю и имущество освобождены многие бюджетные научно-исследовательские организации отраслей, высшей школы и четырех российских академий («большой» академии, академий медицинских наук, сельскохозяйственных наук, образования). Со второго квартала 1992 г. началась выплата дотаций и льготных кредитов НИИ и КБ оборонной промышленности, которые подвергаются конверсии. Оценить величину дополнительных средств, которые получит наука в результате этих льгот, из-за отсутствия данных не представляется возможным.

В целях стимулирования повышения спроса на научную продукцию предусмотрено освобождение от уплаты налогов той части прибыли предприятий и объединений, которая расходуется на НИОКР. Объединения, предприятия и организации освобождаются также от уплаты налога на добавленную стоимость за выполнение НИОКР.

Еще одним источником финансирования науки могут выступить иностранные вложения в экспорт интеллектуальной продукции, функционирование совместных предприятий в области НИОКР, частично финансируемых зарубежными партнерами. Западные компании и банки проявляют большой интерес к приобретению в России интеллектуальной продукции в тех сферах, где отечественная наука достигла высоких результатов. Такой «мягкий товар» в условиях его производства в России оказывается существенно дешевле, чем на Западе. Однако реальные масштабы иностранных вложений пока более чем скромны. На конец 1990 г. на территории СССР функционировало всего 79 совместных научно-исследовательских и опытно-конструкторских организаций. Запад, по-видимому, предпочитает приглашать российских ученых для работы в собственных структурах,

чем организовывать параллельные структуры в России. Поэтому в упомянутом Указе Президента говорится о необходимости создания действенных стимулов для привлечения иностранных инвестиций, условий и гарантий их эффективного использования.

Оказавшись в критической ситуации, российская наука открыла для себя такой специфический источник дополнительного финансирования, как сдача в аренду помещений институтов. Этот род побочной деятельности мотивирует сворачивание основной деятельности во имя высвобождения производственных площадей. Поэтому сдача научными организациями в аренду помещений нуждается в государственном контроле. В особенности, если речь идет о сделке с коммерческими структурами. В тех случаях, когда эта деятельность вступает в противоречие с наукой, она должна быть запрещена, как было запрещено выделение из состава научных организаций опытных, экспериментальных и учебных производств.

Для выживания науки особую опасность представляют процессы суверенизации финансовой и бюджетной системы РФ. На республиканском и областном уровне администрация берет под контроль местные отделения банков и проводит собственную кредитную политику. К региональной эмиссии банковских (кредитных) денег добавляется выпуск республиканских, областных и заводских квазиденег. Местные органы власти вводят собственную налоговую систему, свои торговые пошлины, отменяя налоги РФ, например на добавленную стоимость. Саморегулируются цены и уровень рентабельности продукции. В таких условиях Россия не сумеет сформировать свой бюджет и оплатить из него, в частности, расходы на науку.

Заработная плата, занятость и социальная защита научных работников; поддержка новых организационных форм

Коль скоро некоторое сокращение расходов на науку неизбежно, она оказывается перед альтернативой выбора между сокращением средней зарплаты при неизменной численности либо сокращением численности при неизменной или даже возрастающей зарплате. Сокращение численности также можно производить разными путями: сокра-

щая целые научные направления, институты и подразделения либо проводить селективное сокращение отдельных лиц; проводить сокращение ускоренными темпами либо осуществлять его через определенный заблаговременно оговоренный период, как намечается провести сокращение численности армии; полностью расторгнуть трудовые соглашения с сокращенными лицами либо переводить их на контракты и хозрасчетную тематику, содействовать переподготовке специалистов и перемещению в другие сферы профессиональной деятельности.

Центр тяжести выбора между этими альтернативами находится, по-видимому, на уровне первичных научных организаций, но государство способно повлиять на него, оказывая финансовую поддержку научным направлениям, новым формам организации научного процесса, ученым через налогообложение, регламентируя минимальный и максимальный уровень зарплаты, цены и ценообразование на интеллектуальную собственность, ликвидируя те или иные государственные научные учреждения с передачей в фонд государства их имущества и другими подобными способами.

Критериями выбора политики в области заработной платы, занятости и социальной защиты кадров науки в период кризиса являются: сохранение ядра научного потенциала во имя будущего развития экономики России; социальная защита работников науки и научного обслуживания. Эти критерии противоречат друг другу: сохранить творческое ядро любого коллектива легче всего, если пренебречь интересами остальных работников. Однако пренебречь социальным критерием не может ни одна экономическая система. Поэтому следует искать компромисс.

В условиях общего кризиса вряд ли можно надеяться на социально нейтральный вариант кадровой политики, который не затрагивал бы ничьих интересов. Хороших вариантов ожидать не приходится и, отстаивая интересы российской науки во имя будущего, ее руководители должны быть готовы к непопулярным мерам и решениям, возникновению социальной напряженности в исследовательских коллективах, взращенных на принципах коллективного иждивенчества и псевдоравенства.

До определенного предела (20—30% численности) сокращение штатов может быть произведено за счет имеющихся вакансий, совместителей, неэффективно работающих пенсионеров. Дальнейшее сокращение уже связано с таким тяжелейшим социальным недугом, каким является безрабо-

тица. Крупные сокращения в условиях действующего трудового законодательства не могут гарантировать сохранение активного ядра научного коллектива, поскольку увольнению не подлежат кормящие и многодетные матери, молодые специалисты и некоторые другие категории трудящихся. Как показывает опыт массовых сокращений в некоторых институтах оборонной промышленности, следствием их проведения явилось увольнение (в том числе на пенсию) наиболее опытных, высококвалифицированных и работоспособных специалистов. Были потеряны научная преемственность и «генетический код» научных школ.

Еще до начала экономического кризиса оплата труда научных работников в нашей стране была несопоставимо ниже, чем на Западе. Так, в 1986 г. среднемесячная зарплата научных кадров составляла в бывшем СССР 208 руб., а в США — 3200 дол. Она была выше средней зарплаты в промышленности в СССР в 1,1 раза, а в США — в 1,9 раза.

За полтора года (январь 1991 г. — июнь 1992 г.) реальная средняя зарплата научных работников, по нашим грубым оценкам, сократилась не менее чем в 10 раз. Поскольку реальный национальный доход сократился в 1991 г. на 15% и в первом полугодии 1992 г., по-видимому, еще на 15—20%, снижение реальной зарплаты в науке намного опережало спад производства. Это означает, что наука оказалась в числе наименее престижных и социально защищенных отраслей. За счет ее интересов решали свои проблемы другие отрасли.

Даже простое восстановление уровня реальной зарплаты потребует массового сокращения, когда на одного остающегося члена коллектива придется 12–15 увольняемых, т. е. речь идет о 90–95-процентном сокращении. Сокращение штатов подобного масштаба равносильно полной ликвидации научной организации или ее подразделения.

ПРИВАТИЗАЦИЯ НАУКИ

А. Н. КОЗЫРЕВ,
Центральный экономико-математический институт РАН,
Москва

Вопрос о приватизации научно-технической сферы не обсуждался до настоящего времени сколько-нибудь серьезно, хотя предмет для обсуждения здесь есть:

* приватизация научно-технической сферы фактически уже идет, только в Новосибирске были готовы к приватизации на конец 1992 г. 7 отраслевых институтов;

* под видом приватизации часто скрывается приобретение частными лицами за бесценок зданий и оборудования, принадлежавших ранее государственным организациям, что не может не волновать научную общественность;

*тенденция к приватизации наблюдается с середины 60-х годов в большинстве развитых стран, что связано с достижением зрелости самых капиталоемких научных направлений, таких как ядерная физика, освоение космоса и т.д.

Последнее дает повод поразмышлять о заключенных в идее приватизации возможностях для развития науки за счет поощрения частной инициативы, более точного соответствия тематики исследований потребностям общества и привлечения средств из внебюджетных источников.

Приватизация, а не санация науки под видом ее приватизации

Приватизацией в данной сфере условимся называть не только приобретение организаций частными лицами, но и различные способы их реорганизации с участием частных интересов и частного капитала в исследовательских или инвестиционных программах, а также во вновь создаваемых организациях. Существенно здесь именно привлечение в научно-техническую сферу частных интересов и частного

капитала, распределение между ними имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности (ОИС), которое не сопровождается оттоком материальных, финансовых и людских ресурсов из науки или обслуживающих ее организаций. Результатом приватизации должна быть определенность отношений, т.е. должно быть определено, какое физическое лицо имеет право на использование результатов исследований и право запрещать их использование другими лицами.

Приватизацию науки не надо рассматривать как источник финансовых поступлений в бюджет. Если произойдет отток материальных или финансовых средств из науки и обслуживающих ее организаций, то уместнее говорить о санации, т.е. о сокращении науки и приватизации высвобождаемого имущества.

Опасность санации науки под видом ее приватизации достаточно реальна, так как в течение 1992 г. ответственными за науку лицами неоднократно повторялся тезис о том, что у нас «слишком много науки». К тому же такая подмена удобна равнодушным к судьбе науки и просто ленивым чиновникам, а также всем жаждущим урвать что-то от приватизируемого имущества научных организаций (особенно живой интерес проявляется к зданиям).

Чтобы быть успешной как средство привлечения в науку внебюджетных средств, раскрепощения частной инициативы научных работников и приближения тематики научных исследований к реальным потребностям промышленности, экономики и общества в целом, приватизация должна быть элементом достаточно сложной системы, в которой увязаны такие крупные мероприятия:

*планирование научных исследований в рамках государственных программ с опорой не только на государственные научно-технические организации, но и на частные исследовательские фирмы, совместные предприятия и независимые творческие коллективы (или личности);

* перераспределение бюджетного финансирования науки в пользу финансирования через систему государственных контрактов, причем с обязательным привлечением к их реализации частных исследовательских фирм;

* фактическое введение в действие нового законодательства об интеллектуальной собственности, включая создание соответствующих консультативных и исполнительных служб;

* создание принципиально новой системы информационных служб, предоставляющих техническую информацию «в пакете», т.е. вместе с необходимой коммерческой информацией, включая патентную ситуацию, наличие потребностей в соответствующем продукте и т.п., вплоть до конкретных адресов и телефонов фирм;

* создание системы поддержки малых инновационных фирм, включая предоставление им определенных налоговых льгот и возможностей объединяться в структуры с облегченной системой взаимных расчетов (при сохранении юридической и финансовой независимости).

Формально приватизация связана только с первыми двумя из пяти перечисленных мероприятий, которые соответствуют предысследовательской стадии НИР. Остальные три соответствуют постисследовательской стадии и обеспечивают интеллектуальному рынку необходимую институциональную поддержку. Основные субъекты этого рынка — частные и квазичастные научно-технические организации.

Частные научно-технические организации как основа интеллектуального рынка

Принципиальное отличие частных научно-технических организаций или организаций с участием частного капитала от государственных состоит отнюдь не в более высокой эффективности проводимых ими НИР и ОКР, а в ориентации на практические задачи и, следовательно, в более прагматичном отношении к получаемым результатам. Такой прагматизм объясняется необходимостью постоянно следить за окупаемостью затрат на НИР и ОКР, стремлением к повышению прибыли и зависимостью от этой прибыли. Естественно поэтому их более жесткое отношение к выбору тематики исследований, режиму работы сотрудников и вопросам охраны интеллектуальной собственности (патентов, товарных знаков, авторских прав и т.д.). Отсюда же их ревнивое и даже жесткое отношение к режиму работы своих сотрудников, стремление закрепить (внесением специальных условий в трудовые контракты) за организацией-работодателем права на еще не полученные сотрудниками результаты интеллектуальной деятельности, а также ограничить возможность работать в конкурирующих фирмах в течение нескольких лет после увольнения из данной организации. Такая политика объективно

сужает область применения полученных результатов и не способствует самореализации рядовых сотрудников, хотя обеспечивает сравнительно быструю реализацию идей, достигших технологической зрелости и удовлетворяющих уже выявленные потребности промышленности, экономики и общества.

Для государственных организаций естественна более либеральная линия поведения как к выбору тем, так и по отношению к своим сотрудникам или использованию получаемых ими результатов, что имеет свои несомненные достоинства, но и очевидные недостатки, которые проявляются в зависимости от стадии развития (зрелости) научного направления. Преимущества частных научно-технических организаций проявляются на стадии высокой технологической зрелости направления, когда уже можно говорить о платежеспособном спросе на результаты исследований.

Ориентация на ранее выявленные потребности — основная причина, по которой частные организации нуждаются в качественно новых информационных службах, располагающих информацией не только о технических характеристиках различных научных разработок, но и о способах их использования, патентной ситуации, наличии аналогов и конкурирующих решений, технико-экономических показателях. Такие службы уже имеются в большинстве развитых стран, причем наряду с информацией они, как правило, предоставляют и консультации самого различного характера. В России они, скорее всего, появятся как частные или квазичастные.

Попытки их создания уже есть, но судить об их успехах пока рано.

Без соответствующих информационных и консультационных служб, эффективной охраны интеллектуальной собственности и других институтов поддержки интеллектуального рынка частные научно-технические организации, скорее всего, не выживут, т.е. независимо от намерений вдохновителей и организаторов приватизация науки обернется ее санацией.

Вместе с тем, все усилия по созданию рынка интеллектуальной собственности без приватизации в научно-технической сфере бессмысленны: полученные государственными организациями, выполняющими исследования за счет бюджета, т.е. за счет налогоплательщиков, научные результаты, если они не секретны, либо должны стать общественным достоянием, либо использоваться в режиме открытой лицензии, т.е. любое физическое или юридическое лицо автоматически получает лицен-

зию после уплаты заранее известной суммы. Ни о какой монополии государственной организации на использование результатов не должно быть и речи.

Если бюджет не является единственным источником финансирования государственной научно-технической организации, т.е. часть средств она получает в результате выполнения заказов других организаций и промышленных предприятий, вывод не столь очевиден. Так, в США и Японии государственным научным центрам запрещено работать по контрактам с промышленностью, чтобы не отвлекать силы и средства от фундаментальных научных исследований. В России и некоторых других странах, наоборот, такие контакты поощряются, причем для России с ее государственной почти на 100% промышленностью иное было бы просто абсурдно.

Приватизация и поощрение частной инициативы ученых

Наиболее реальный и достаточно популярный способ приватизации науки в современных условиях — создание малых предприятий или акционерных обществ на основе достигших технологической зрелости научных разработок. Акционерные общества создаются, как правило, с долевым участием авторов, организации, в которой выполнялась исследовательская часть работы, и инвестора со стороны. Предприятия данного типа уже создаются вокруг Института катализа СО РАН и некоторых других институтов. Судя по публикациям, что-то похожее собираются делать в ЦАГИ.

Аналогичные предприятия есть в большинстве развитых стран, и создаются они примерно по той же схеме. В государственных научных центрах поощряется частная инициатива научных сотрудников по созданию коммерческих фирм на основе собственных научных результатов и технических разработок. Если сотрудник, работая в таком центре, получил результат, имеющий хорошие коммерческие перспективы, ему предоставляют возможность довести разработку до стадии, с которой можно начинать бизнес. Когда фирма создана, новоявленный предприниматель получает отпуск без сохранения зарплаты на два-три года или переходит в совместители, т.е. на какой-то период для него сохраняется возможность вернуться к научной работе, если удачи в бизнесе не будет. Часто такому предпринимателю оказывается дополнительная

помощь — ему позволяют пользоваться лабораторным оборудованием либо бесплатно, либо по пониженным расценкам, подыскивают контракты, консультируют. Тем не менее число ученых, ушедших в бизнес, невелико, что связано, по всей видимости, как с менталитетом научных сотрудников, так и с трудностью бизнеса в этой сфере. Нет оснований предполагать, что она окажется легкой для освоения у нас в России, скорее, наоборот. Однако в условиях сокращения бюджетного финансирования альтернатива выглядит заведомо менее привлекательной.

Достоинства указанной схемы очевидны: она открывает научным организациям дополнительные источники финансирования для проведения новых исследований, а авторам приватизируемых разработок — дополнительные источники существования, гарантирует заинтересованность авторов в дальнейшем совершенствовании разработки, что обеспечивает высокую конкурентоспособность создаваемого малого предприятия или акционерного общества; отпадает необходимость в каких-либо конкурсных комиссиях и внешних экспертизах, как правило, дорогостоящих и медлительных. Курьезом можно считать то обстоятельство, что для такой приватизации не требуется решение Госкомимущества или других столь же компетентных органов. Следовательно, официальной приватизацией это считать нельзя.

Наиболее тонкое место в рассматриваемой схеме — соотношение долей участия в организуемом предприятии или акционерном обществе. Типичное соотношение между долями авторов, старой научно-технической организации и внешнего инвестора (в процентах) — 25 : 25 : 50 соответственно. Возможны, разумеется, и совсем другие соотношения, причем доля инвестора растет с увеличением капиталоемкости реализуемого проекта, а доля авторов — пропорционально степени их независимости от администрации. Разногласия и конфликты возникают преимущественно при определении соотношения долей авторов и организации-работодателя. Как правило, источник разногласий — поведение организации в лице ее администрации, имитирующей в отношениях с авторами поведение частной фирмы и ставящей их в неприемлемые условия. Проявляется это в претензиях организации на обладание всеми имущественными правами на создаваемые ОИС, т.е. в претензиях администрации на право запрещать их использование любыми другими организациями или частными лицами (включая авторов). При этом ссылаются на практику частных

фирм и университетов, что совершенно неправомерно, так как такова практика именно частных фирм, но не государственных научных центров. Кроме того, если исследования выполняются за счет бюджета, то право частной фирмы на патентование результатов подвергается вполне обоснованному сомнению, а если за счет другой частной фирмы (заказчика), то все права, как правило, принадлежат заказчику.

В отечественной дискуссии иногда выдвигается тезис, что имущественные права, т.е. права на использование результатов, полученных в государственной организации при выполнении бюджетной темы, принадлежат государству в лице данной организации. Абсурдность такой позиции становится очевидной, если вспомнить об отрицательной направленности обсуждаемого права (права запрещать). В предоставлении такого права кому-либо государство совсем не заинтересовано. Напротив, оно заинтересовано в том, чтобы результатами воспользовались все, кто хочет. Именно так на данный вопрос ответил В. Леонтьев [1], рассматривая его применительно к ситуации в США середины 60-х: общественным достоянием должны становиться все результаты исследований, выполняемых за счет бюджета, в том числе и выполняемые частными фирмами. Обосновывалась такая позиция исключительно экономической целесообразностью, спорить с ней имеет смысл лишь с учетом более поздних теоретических исследований, в частности, в области экономической теории прав собственности.

Специфика инвестиционных конкурсов в научно-технической сфере

Среди официально предусмотренных способов приватизации для привлечения дополнительных ресурсов подходит

---

1 Леонтьев В. О передаче патентных прав на изобретения, сделанные в ходе исследований по заказам правительства. Экономические эссе. Теория, исследования, факты и политика. - М.: Политиздат, 1990. С. 208— 215.

лишь инвестиционный конкурс, причем при условии адаптации Примерного положения о таких конкурсах [2] к специфике сферы применения. Эта специфика сводится в основном к двум моментам. Во-первых, необходимо предусмотреть специальные меры для сохранения научно-технического потенциала, а во-вторых, процедуры урегулирования вопросов, связанных с интеллектуальной собственностью.

Наиболее существенные поправки связаны с двумя обстоятельствами. Во-первых, — необходимы специальные меры, обеспечивающие сохранение научно-технического потенциала после приватизации научных организаций, во-вторых, нужно решать параллельно с приватизацией вопросы о распределении имущественных и личных неимущественных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежавшие приватизируемым предприятиям. В соответствии с этими целями в Примерное положение следует внести следующие поправки.

В пункты 1 и 2 надо внести упоминания о научно-технической сфере, в пункт 3 внести изменения, позволяющие понимать термин «приватизация» шире, чем в Примерном положении. В частности, это понятие распространяется на ситуацию, когда из государственной научной организации выделяется отдельная лаборатория или группа, на основе научных разработок которой создается предприятие со смешанным капиталом, т.е. приватизируется только пакет акций вновь создаваемого предприятия. Необходимо изъять упоминание о том, что инвестиционная программа установлена продавцом, т.е. следует допускать выбор инвестиционной программы по конкурсу. В этот же пункт следует добавить условия, гарантирующие инвестиции в научно-техническую сферу и распределение прав на объекты интеллектуальной собственности в соответствии с действующим законодательством.

Последнее особенно важно, так как без четкого определения правопреемников по каждому объекту интеллектуальной собственности весьма вероятно их неэффективное использование или полная утрата, что представляется крайне нежелательным. Вместе с тем, не следует пытаться численно оценить ценность таких объектов и приватизировать их в обычном

---

2 ПРИМЕРНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ об инвестиционных конкурсах (инвестиционных торгах) по продаже объектов приватизации, находящихся в государственной и муниципальной собственности. Утверждено распоряжением Госкомимущества РФ N 770-р 13 ноября 1992г. Экономика и жизнь, N 48, ноябрь 1992.

порядке, так как эта задача не может быть решена сколько-нибудь удовлетворительным образом. Кроме того, надо добавить фразу об участии Миннауки в решении по приватизации объектов научно-технической сферы.

В результате пункт 3 принимает вид:

«3. Под приватизацией государственных и муниципальных научно-технических предприятий по конкурсу понимается приобретение гражданами, юридическими лицами, признаваемыми покупателями в соответствии..., в частную собственность объектов приватизации, в том числе акций (пакетов акций) приватизируемых предприятий или возникающих в результате их реорганизации новых предприятий, когда покупатель обеспечивает вложение инвестиций в научно-техническую сферу в объеме, определяемом условиями конкурса и предлагаемой инвестиционной программой, а также выполнение всех или нескольких из определенных ниже условий:

* цена объекта приватизации (как имущества, находящегося на балансе), в том числе акций (пакетов акций);

* распределение имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности (патенты, торговые знаки, знаки обслуживания, права на использование программ для ЭВМ, баз данных и пр.) в соответствии с действующим законодательством;

* сохранение указанного в инвестиционной программе профиля предприятия, объема работ и научно-технических услуг в течение от одного до двух лет;

* сохранение всех или определенного процента рабочих мест; требование по содержанию и использованию объектов социально-культурного назначения, входящих в имущественный комплекс объекта конкурса;

* запрещение определенных действий в отношении объекта конкурса.

Решение о проведении конкурса принимается совместным решением Миннауки и Госкомимущества.

Существенные поправки, связанные с урегулированием прав интеллектуальной собственности, следует внести в пункты 24 и 25 (статья 7), после чего они примут следующий вид:

«24. Процедура проведения конкурса осуществляется в соответствии с нормативными актами о проведении конкурсов при приватизации и с учетом особенностей научно-технической сферы.

Принадлежащие приватизируемому предприятию имущественные и личные неимущественные права на ОИС распределяются в соответствии с действующим законодательством между его правопреемниками, т.е. предприятиями, создаваемыми на его основе, государственными фондами, авторами и т.д. Если распределение прав на ОИС, согласно действующему законодательству, не определяется однозначно, то конкурсная комиссия должна вынести собственное решение, конкретизирующее распределение прав, но не противоречащее законодательству. В любом случае конкурс-

ная комиссия должна зафиксировать распределение прав на ОИС в итоговом протоколе.

Исходная цена приватизируемого объекта определяется на основе стандартной методики, т.е. без учета имущественных и личных неимущественных прав на ОИС, принадлежащих приватизируемому предприятию.

25. Победителем конкурса объявляется претендент, предложивший наилучшие условия приватизации объекта в соответствии с критериями, установленными конкурсной комиссией.

В случае раздельного проведения конкурса инвестиционных программ и конкурса покупателей сначала выбирается инвестиционная программа, а затем покупатель. При этом конкурс покупателей в рамках одной программы может быть проведен по стандартным критериям (объем и сроки инвестиций)».

Незначительные изменения следует внести в пункты 4—7, 11, 13, 15 и 29, чтобы привести их в соответствие с другими пунктами с учетом внесенных в них изменений.

Вопрос о распределении прав на ОИС должен решаться согласно действующему законодательству. Однако российское законодательство по интеллектуальной собственности пока не дает ясных ответов, если речь идет о заказных исследованиях.

Существуют три крайние точки зрения по поводу распределения имущественных прав на результаты НИР, финансируемых из бюджета. Согласно первой из них, все имущественные права должны принадлежать государству в лице определенного фонда или ведомства, через которые был сделан заказ на проведение НИР и выделено финансирование. Согласно двум другим точкам зрения, все права могут принадлежать либо авторам, т.е. физическим лицам, выполнившим НИР, либо их работодателю, т.е. научно-технической организации, в которой был выполнен этот заказ. Все три варианта решения теоретически обоснованы и почти в одинаковой степени уязвимы для критики. Разумеется, все они имеют как убежденных сторонников, так и противников. Парадокс же заключается в том, что здесь нет «золотой» середины, т.е. наихудший из возможных вариантов решения — состояние неопределенности, парализующее принятие решений любой из сторон. Эффективность достигается в случае правильного выбора решения в каждом конкретном случае, но всегда такое решение должно быть крайним.

Смысл каждого из трех крайних решений следует уточнить, так как речь идет не только о праве использовать результаты НИР, но и о праве запрещать их использование другим. Если такие права принадлежат организации или физическому лицу, то речь идет о легальной монополии (т.е. охраняемой законом). Смысл ее состоит в том, чтобы обеспечить окупаемость частных вложений в НИР и стимулировать творческие усилия авторов. Если же все имущественные права принадлежат государству, то ле-

гальная монополия теряет естественный экономический смысл. Результаты используются либо как общественное благо, либо в режиме свободной лицензии, либо в специальных, например, военных целях. Таким образом, ситуация не является вполне симметричной.

Реальными альтернативами можно считать:

* превращение результатов НИР в общественное достояние (как вариант — использование в режиме свободной лицензии);

* закрепление монополии на использование результатов НИР за авторами, т.е. за физическими лицами;

* закрепление монополии на использование результатов НИР за научно-технической организацией, в которой выполнен заказ на НИР.

Если рассматривать вопрос о практическом использовании научных результатов с государственной точки зрения, то естественно не акцентировать внимание на том, кто их будет использовать, но важны эффективность использования и стимулирование дальнейших исследований. Первое обеспечивается соединением знания и капитала (автора и потенциального инвестора) при четком определении лица, наделенного правом разрешать или запрещать в каждом конкретном случае, второе — монополией на использование результатов или гарантией финансирования дальнейших разработок из бюджета. Отрицательно влияют на эффективность использования результатов неоднозначность правовой ситуации и положение, когда право на использование и реальная возможность использования принадлежат разным лицам. Из сказанного можно вывести следующие правила:

* результат НИР становится общественным достоянием, если НИР полностью выполнена за счет бюджета, а результат может использоваться без участия автора и организации — исполнителя, т.е. без какого-либо сопровождения;

* все имущественные права, т.е. монополия на использование результатов НИР, принадлежат автору (авторам), если НИР выполнена за счет бюджета в государственной научно-технической организации, причем результаты не могут использоваться без авторского сопровождения;

* монопольное право на использование результатов НИР, выполненных частной организацией (даже при наличии бюджетного финансирования), принадлежит организации-исполнителю, если результаты НИР не могут использоваться без ее сопровождения.

Речь здесь идет скорее о возможностях, чем о правах в строгом юридическом смысле. Попытки переломить эти достаточно естественные правила путем юридических ухищрений приводят лишь к неопределенности в отношениях, правовому нигилизму и, в конечном счете, к экономической неэффективности. С точки зрения экономической эффективности гораздо лучше, если законодательство об интеллектуальной собственности не противоречит естественным отношениям, а вносит в них необходимую опре-

деленность. Если законодательство не обеспечивает такую определенность автоматически, то ее следует добиваться путем оформления договоров, публикациями и патентованием результатов.

Например, если в составе результатов НИР есть патентоспособные решения, то следует либо опубликовать их суть, либо оформить патент. В том и другом случае будет устранена возможность патентования этих решений третьим лицом, не имеющим отношения к данной НИР, и появления препятствий к их практическому использованию.

Второе и третье правила отличаются от рекомендаций В. Леонтьева, но согласуются с зарубежной практикой, которую он критикует. Обладание ноу-хау, по мнению В. Леонтьева, дает исполнителю НИР, финансируемой из бюджета, достаточные преимущества, чтобы вознаградить за инициативу. Однако он не учитывает отрицательное влияние неопределенности в отношениях, которое устраняется при закреплении определенных прав за обладателем ноу-хау. Получив патент, исполнитель (он же обладатель ноу-хау) может быть более открытым для партнеров.

Этот анализ основан на явном и неявном использовании постулатов экономической теории прав собственности: предполагалось, что экономические интересы присущи, в конечном счете, физическим, но не юридическим лицам, и что определенность в распределении имущественных прав между физическими лицами — необходимое условие экономической эффективности. Отсюда принципиально различное отношение к монополии частных и государственных организаций на использование результатов НИР, так как за правом частной организации что-либо запрещать легко увидеть право собственника, за внешне похожим правом государственной организации может скрываться любой абсурд, включая право чиновника от науки тормозить и просто запрещать использование научных результатов. Поэтому необходимо в каждом случае довести определенность в отношениях собственности до отношений конкретных физических лиц. Проблема тем актуальнее, чем о более частных научных результатах и конкретных способах их применения идет речь.

В зависимости от решаемых задач достоинства и недостатки организаций с разными видами собственности могут проявляться в полной мере, частично нивелироваться и даже оборачиваться своей противоположностью. Следовательно, имеет смысл говорить об оптимальном соотношении частных и государственных организаций лишь применительно к конкретному этапу развития отрасли знаний, экономики и общества в целом.

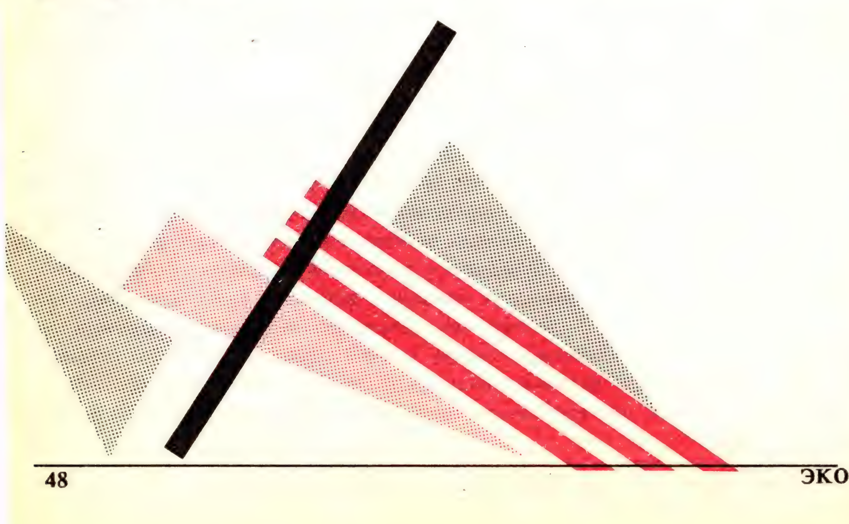
Тенденция к приватизации науки в развитых странах, по-видимому, объясняется степенью зрелости наиболее дорогостоящих и трудоемких научных направлений. С тех пор, как начали использоваться в мирных целях и приносить практическую пользу такие направления науки и техники, как ядерная физика, освоение космоса и биотехнология, кормившиеся от военных расходов, они все больше сращиваются с частным бизнесом и част-

ными интересами. Этот процесс сопровождается изменением соотношения между различными способами финансирования науки и типами организаций, причем соотношение изменяется в пользу частных и квазичастных научно-технических организаций.

Нечто аналогичное должно происходить и у нас, причем в более быстром темпе, так как процесс конверсии и приватизации этой сферы в нашей стране был искусственно задержан лет на 30.

Достаточно любопытно взглянуть на процесс приватизации с позиций теории длинных волн Кондратьева. Оказывается, быстрое развитие государственного сектора в данной сфере в 1945—1965 гг. соответствует повышательной фазе длинной волны, которая продолжается до 1984г. По Й. Шумпетеру, период 1946—1970 гг. характеризуется как «оживление». Следующий период (о начале которого можно спорить) — «рецессия», затем идет «спад». Приватизация в научно-технической сфере США однозначно приходится на период рецессии и спада в экономике, который сопровождается структурной перестройкой и внедрением технических и технологических новшеств.

Из технических новшеств, пожалуй, стоит отметить вычислительную технику, которая разрабатывалась в рамках государственных (в основном военных) заказов в период «подъема» и великолепно была освоена частным сектором в период «спада». Отставание СССР в области вычислительной техники накопилось именно в период «спада» и сопровождавшей его приватизации этой сферы, которая оказала исключительно благотворное влияние на развитие данного сектора в США.



ТЕХНИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА

Л.П. МАЛКОВ,
кандидат экономических наук,
Центральный экономико-математический институт РАН,
Москва

Закономерности технического прогресса, если они и существуют, то не универсальны, а определяются в значительной степени экономической культурой общества. Этот тезис, который можно назвать «законом культурного детерминизма», я хочу проиллюстрировать на одном из конкретных примеров влияния экономической культуры на процессы научно-технического прогресса — «законом» развития новых технологий в сфере вычислительной техники в США, который состоит в чередовании «красивых» и работоспособных технологий.

Суть феномена «красивых технологий» состоит в том, что прогресс осуществляется за счет получения больших инвестиций под преувеличенно привлекательные обещания будущих успехов, которые реально воплощаются в менее красивые, но более работоспособные технологии.

Собственно феномен «красивых технологий» состоит в следующем:

* ведется в лабораториях и университетах *ТИХАЯ И КРОПОТЛИВАЯ РАБОТА ПО КАКОМУ-ТО НАПРАВЛЕНИЮ*, имеющая относительно частное и узкое значение. В какой-то момент достигается результат, который может иметь даже промежуточный, а не окончательный характер;

* *ФОРМУЛИРУЕТСЯ КАКАЯ-ЛИБО КОНЦЕПЦИЯ, ИДЕЯ, ОБРАЗ, ТЕОРИЯ*, базирующаяся на данном, возможно, промежуточном результате, обязательно имеющая громкое название, амбициозная, предвещающая непре-

менно революцию в ближайшее время, в случае активного проведения работ по данной тематике;

* *НАЧИНАЕТСЯ ШУМНАЯ НАУЧНО-ПРОПАГАНДИСТСКАЯ КАМПАНИЯ* в профессиональных кругах по поводу нового, якобы уже очень близкого научно-производственного достижения. При этом всегда такое достижение выглядит чем-то эпохальным, переворачивающим прошлые представления о том, как следует использовать компьютеры. Словом, речь идет обязательно о новой революции в сфере информатики. Такая кампания начинается в профессиональной печати и быстро перекидывается на околопрофессиональную печать, а затем на прессу для бизнесменов и, в последнюю очередь, на массовую периодику. Когда дело доходит до капитальных в советском понимании научно-популярных работ, можно оценивать положение дел как сходящее на нет, прошедшее наивысшую точку;

* *ПРОИСХОДИТ ВОЛНА ИНВЕСТИЦИЙ* в новое научное направление. Его основатель, проведший первые исследования, становится живым классиком и некоторое время купается в лучах славы. Возникают новые группы, начинающие работу по данной тематике, научный журнал данного направления. Все это держится не столько уже достигнутыми результатами, сколько ожиданиями будущих результатов. Инвесторы довольно охотно предоставляют деньги под исследования в данном направлении;

* через несколько лет становится понятным, что *ОБЕЩАНИЯ ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ НЕ МОГУТ БЫТЬ РЕАЛИЗОВАНЫ*, по меньшей мере, в предполагавшиеся первоначально сроки, что возникли многочисленные технические, научные, инженерные и еще какие угодно непреодолимые проблемы. Начинается волна публикаций, в которых с той же прежней страстностью доказывается теперь прямо противоположное, а именно, что прежние обещания и прогнозы совершенно нереалистичны, наивны и ошибочны;

* *НАЧИНАЕТСЯ ОСОЗНАНИЕ ИНВЕСТОРАМИ ТОГО ФАКТА, ЧТО ОНИ НЕ ПОЛУЧАТ СВЕРХПРИБЫЛЕЙ* на новой (несостоявшейся) технической революции и соответственно сокращение инвестиций. Но в среднем за счет доведения до практического уровня начавшихся прежде разработок можно вер-

нуть себе деньги и, вероятно, даже целесообразно продолжать работы в данном направлении с целью получения частных коммерчески разумных результатов.

*

Таков «жизненный цикл» того, что здесь предлагается называть «красивыми» технологиями». (Другой возможный термин — «декларативные технологии»: они декларируются как перспективные, и именно в этом их роль. В английском языке для обозначения модных шумных тем есть специальное слово buzzword, так что обозначения «красивых технологий» на английском можно было бы использовать термин buzzword technology.)

Очевидно, имеется своего рода разделение труда между «красивыми технологиями» и тем, что следует называть работоспособными технологиями. Первые привлекают внимание как специалистов, так и потенциальных инвесторов своей яркостью и привлекательностью. Есть еще одна очень важная, но менее очевидная функция привлечения «красивых технологий», возможно, самая важная. Главную роль в развитии новых технологий играют, конечно же, не деньги, а таланты. (Я считаю талант важнейшим экономическим понятием для теории технического прогресса, может быть, более важным, чем «инвестиции».) Наличие «красивых технологий» привлекает таланты — каждому высокооценивающему себя специалисту хочется действовать в такой области, где бы он мог развернуться и показать максимум своих способностей. «Красивые технологии» заведомо выглядят как очень привлекательные области профессиональной активности.

*

Вряд ли рассматриваемый феномен связан только с технологиями в сфере информатики и вычислительной техники. Но закреплению феномена «красивых технологий» как способа введения информационных технологий, несомненно способствуют их особенности:

* реальные возможности в некоторых случаях достигать в этих областях действительно прямо-таки фантастических результатов;

* «развращенность» инвесторов, наслышанных о невероятных возможностях в сфере информатики, знакомых с легендарными историями типа того, что было с фирмами Apple, Microsoft, Sun и многими другими;

* давление искусства, прежде всего, фантастической литературы и кинематографа, которые вполне реалистически описывают и даже показывают чудесные достижения, возможные благодаря информатике;

* специфический дух порыва и натиска, порождающий особые манеры, стиль общения, уровень амбиций и т.д., присущие сообществу людей, работающих в сфере информатики. Здесь царит особая раскованность, вера в безграничные возможности, здоровое научное нахальство. Все это позволяет самим работающим в данной области специалистам с чистой совестью давать самые фантастические обещания потенциальным инвесторам, даже если уровень надежности таких обещаний не особенно велик;

* привычность к идее «перманентной научной революции», ожидание ее и даже разочарование, если долго не происходит революционных прорывов, хотя бы на словах. Речь идет о системе ожиданий от информатики — это ожидания постоянных радикальных сдвигов. Специалистам приходится учитывать эти ожидания и по мере возможности потакать им.

*

Особенности американской научно-технической культуры, которые повлияли на формирование феномена «красивых технологий».

* Склонность (падкость) к сенсациям в целом, приводящая к раздуванию практически любой идеи до размеров, далеко превосходящих естественные рамки.

* Краткосрочность экономического мышления, побуждающая гоняться за любыми обещаниями и разработками, сулящими быстрый успех. В Японии, к примеру, фирмы действуют, как правило, совершенно иным образом, ориентируясь на собственные, не столько красивые, сколько коммерчески доводимые до конца идеи. При этом они предпочитают упор на долгосрочную политику. Эстетический фактор при долгосрочной политике вообще заведомо менее существен.

* Легкость смены партнеров в экономической активности, позволяющая легко вступать в абсолютно новые начинания, быстро бросая старые.

* Готовность и склонность к гипертрофированной рекламе и саморекламе, побуждающая рекламировать

еще даже далекие от завершения разработки, опять же в целях получения краткосрочных немедленных преимуществ.

Некоторые примеры «красивых технологий»:

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ. Характерно, что понятие было введено Маккарти, автором действительно очень важного для данного направления достижения — языка программирования ЛИСП, на котором написано большинство программ, относимых к области искусственного интеллекта. Несомненно, что это понятие сыграло в целом положительную роль, хотя большинство когда-либо намечавшихся целей не было достигнуто.

ЕСТЕСТВЕННЫЙ ЯЗЫК ДЛЯ ОБЩЕНИЯ С КОМПЬЮТЕРОМ.

ЭВМ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ. Этот пример особенно интересен, поскольку в его провозглашении все основные роли принадлежали японским ученым, что показывает, как американский стиль начинает заимствоваться другими странами. Программа ЭВМ пятого поколения, провозглашенная в начале 80-х годов и вызвавшая огромное количество публикаций, тихо умерла уже в середине 80-х.

ИСКУССТВЕННАЯ РЕАЛЬНОСТЬ (vertual reality) создания систем, обеспечивающих комплексное воздействие на человека, прежде всего включая видеоизображение, изменяющееся в реальном времени под воздействием управляющих поступков оператора, использующего специализированные устройства ввода информации, например, сенсорные перчатки (иногда этот термин переводят как киберпространство).

КОМПЬЮТЕРЫ С БЕСКЛАВИАТУРНЫМ (РУКОПИСНЫМ) ВВОДОМ.

*

Направление технологии всегда однозначно — например, увеличение миниатюризации или рост интеллектуальности систем. Направление может быть и более узким (расширение производства малопроизводительных лазерных принтеров), но оно не зависит от конкретного выбора технологии или конкретного продукта.

Технологии, напротив, как можно видеть на многочисленных примерах, по крайней мере, в США, всегда находятся в состоянии конкурентной борьбы, имеется не менее двух технологий, реализующих движение в данном направ-

лении. Выбор того, какая из нескольких конкурирующих потенциально перспективных технологий выиграет в конкурентной борьбе и станет доминирующей, определяется уже широким спектром факторов, часть из которых никак не зависит от собственно технологии.

Характерная ошибка, чрезвычайно дорогостоящая, состояла в СССР в том, что фактически не проводилось разницы между направлением технологии и собственно технологией. Это проявлялось в том, что правила действий, естественные для направлений, применялись для конкретных технологий. Прежде всего это относится к идее объективности. Предполагалось, что если некоторое направление перспективно, в него нужно вкладывать средства, независимо от талантов разработчиков, уровня конкуренции и т.д., поскольку эти деньги всё равно когда-нибудь надо будет вкладывать в это направление, лежащее на единственном пути к прогрессу.

Попытки осуществлять рациональный (или чаще имитирующий рациональный) выбор перспективных технологий приводят к негативным последствиям. Вместе с тем, государство не должно оставаться совсем безучастным к борьбе технологий за выживание, особенно если за некоторыми технологиями уже стоят громадные инвестиции и высокая занятость. Государственная поддержка может выступать как один из факторов в борьбе технологий. Но эта поддержка должна осуществляться в форме, долгое время практиковавшейся в СССР.

Прежде всего, следует отказаться от термина «выбрать в качестве перспективной технологии». По-видимому, отсутствует субъект такого выбора. Речь может идти о победе некоторой технологии в конкурентной борьбе с другими, о ее выживании, а не о рационально сделанном кем-то выборе.

Метафорой такого понимания конкурентоспособности может служить следующее противопоставление. До экономических реформ рекомендовалось дифференцировать системы стимулирования в зависимости от уровня научно-технических разработок. Для этих нужд были разработаны соответствующие формулы. Естественно, формула требовала предварительного введения параметров имеющихся на мировом рынке продуктов-аналогов. Зато после этого подставляешь в нее параметры своего изделия и узнаешь — на мировом оно уровне или ниже. Понятно, что такой ответ ничего общего не имел с реальной возмож-

ностью продажи товара на мировом рынке. Возможность реальных контрактов требует еще не только дополнительных издержек осуществления операций, но и связана с маркой фирмы, наличием сервиса и т.д. и т.п.

Можно увидеть прямую зависимость между верой в объективные законы развития у тех, кто принимает ответственные экономические решения, и бедственным экономическим положением, возникающим как следствие этих решений. Собственно философам и экономистам, как и другим людям рассуждений, а не приказов, можно исповедовать любые взгляды. Но те, кто реально принимает ответственные решения, не должны верить в объективность прогресса, а только в возможность нахождения в каждой конкретной ситуации конкретного удачного решения.

Идея прогресса противоречит идее демократии, что было, впрочем, замечено еще многими лидерами, в том числе научного социализма: зачем спрашивать чье-то мнение, если известен правильный ответ?

Западная культура заимствовалась в России в конце XIX- начале XX веков творческой интеллигенцией, которая обращала внимание более на научные построения в духе поисков объективных закономерностей развития социальной действительности, нежели на противоречившую ей практику демократии.

От Платона до Ленина опыт правления теоретиков оказывался поучительным (для последующих поколений), но неудачным экспериментом. Однако уважение к экономистам таково, что очередной эксперимент по переходу к новой, снова характеризуемой ими как совершенно достоверно найденной и научно обоснованной цели развития человечества, — рынку — снова возглавляют они...

Обреченные быть в «лидерах»?

★★★★★★★★★★

ПОЛОЖЕНИЕ В РОССИИ И ЗАПАДНЫХ СТРАНАХ

Россия

С середины 80-х годов фактически прекратился рост занятости, сейчас она сокращается, только за последний год — на 1200 тыс. человек. Сохраняется явный перекос в сторону производства средств производства и ВПК в ущерб отраслям, выпускающим предметы потребления, и сферы услуг. Соотношение между материальным производством, включая ВПК, и сферой услуг (примерно 65 и 35%) в России противоположно тому, которое существует в развитых странах Запада.

Снижение рождаемости в сочетании с увеличением смертности ведет к абсолютному сокращению населения России. Оно ежегодно уменьшается на 1 млн человек. Стареет экономически активное население.

Низок уровень территориальной и профессиональной мобильности рабочей силы. Трудоизбыточные районы сосуществуют с трудодефицитными. Нехватка на многих предприятиях рабочей силы некоторых специальностей продолжает сочетаться со значительными (до 25%) ее излишками, которые «питают» современную безработицу. Другой ее источник — высокий (до 40% занятых) удельный вес малоквалифицированного труда в промышленности, который в полной мере откроется с развитием конкурентных отношений и интенсивных научно-технических преобразований.

По международным меркам, безработица в СССР существовала всегда, хотя официально не учитывалась. В 60—70-х годах, по оценкам социологов, около 20% экономически активного населения меняли место работы, теряя при этом в среднем 30 рабочих дней. Значительную их часть можно было отнести к безработным.

По данным Госкомстата, на начало ноября 1992 г. в органах службы занятости состояло на учете 982,2 тыс. незанятых граждан, ищущих работу, из них 442,4 тыс. имели статус безработного. Пособие по безработице получали 266,9 тыс. Наряду с этим в результате длительных остановок производства на предприятиях из-за трудностей со сбытом продукции и нехватки ресурсов отмечалась частичная безработица: более 11% всех занятых в промышленности работали не полный рабочий день.

К концу года статус безработного, по оценке, имели 650—700 тыс. человек (т. е. не более 1% общей численности рабочей силы). Вместе с тем напряженная ситуация на рынке рабочей силы сложилась в Мурманской, Псковской, Ивановской, Ярославской областях, Дагестане, Северной Осетии, Удмуртии, где безработица в 2—3 раза выше, чем в среднем по России.

На 1 ноября в Петербурге на учете в службе занятости состояли 40,5 тыс. человек, из них 39,9 тыс. имели статус безработного, в Москве — соответственно 70,7 и 21,8 тыс.

Положение усугубляется снижением возможностей службы занятости оказать реальную помощь в трудоустройстве. Так, в Ивановской области на одно свободное рабочее место, сведения о которых имеет служба занятости, приходится 17 человек, ищущих работу, в Ярославской области — 18, в Удмуртии и Сахалинской области — 24 человека (в среднем по России — 3).

Угроза значительной и хронической безработицы приобретает реальные очертания. Тревога экономистов по этому поводу вполне обоснована. Ведь официальные данные сильно занижены: лишь 30—50% лиц, не имеющих работу, регистрируются на бирже, не учитывается скрытая безработица, которая быстро растет.

Среди безработных преобладают женщины (70%), причем многие из них имеют малолетних детей. Наши безработные самые образованные в мире: 58% из них с высшим и средним специальным образованием. Примерно каждый шестой безработный — в возрасте до 22 лет. Безработица воспринимается пока болезненно. Население, воспитанное на традициях малооплачиваемой, но гарантированной занятости, психологически не готово к неустойчивости рабочих мест и необходимости во многих случаях самостоятельно подыскивать себе работу в условиях острого ее дефицита.

Лишь 1% безработных проходит заново профессиональное обучение и переподготовку. Предприятия, переходя на производство менее технологичной продукции, не хотят или не имеют возможности финансировать подготовку и переподготовку квалифицированных кадров. Система профессиональной подготовки переживает острый кризис «невостребованности». Качественный рост трудовых ресурсов в связи с кризисом дефицитной экономики резко замедлился, а то и вовсе прекратился.

Острота проблемы занятости в ближайшее время будет зависеть прежде всего от изменений в структуре экономики и конверсии ВПК. Наибольшие трудности ожидают отрасли промышленности, ориентированные на внутренний рынок, районы концентрации предприятий ВПК (Уральский и Восточно-Сибирский экономические районы, часть регионов Западной Сибири и Дальнего Востока).

Прогнозируя занятость и безработицу в России в ближайшие годы, целесообразно исходить из того, что:

* произошло достаточно крупное (примерно на 10—15%) снижение ресурсоемкости по материалам и энергоносителям в результате либерализации цен на энергоносители;

* рационализация производства путем элементарного наведения порядка с последующим высвобождением избыточной рабочей силы в полной мере начнется не ранее чем через 3—4 года;

* повышения эффективности производства за счет технического обновления производственного аппарата с вытекающим отсюда сокращением рабочих мест следует ожидать в заметных масштабах не ранее чем через 5—6 лет;

* масштабы миграции и эмиграции трудоспособного населения будут примерно одинаковы;

* практически повсеместно на государственных и приватизированных предприятиях сохраняется скрытая безработица, что во многом снимает остроту и социальную опасность массовой безработицы.

Если рассчитывать на дальнейшее падение ВНП или стагнацию производства в 1993—1994 гг. и на начало экономического подъема в 1995 г., то число безработных в 1993—1995 гг. превысит 3,5—4,5 млн человек, или 4,5—5% трудоспособного населения.

Структурная перестройка технологически трудоемкой российской экономики и ее демилитаризация в условиях дефицита товаров, услуг и всех видов инфраструктуры при умелом ведении дела в ближайшие годы вполне могут сочетаться с минимальной безработицей, более того — сопровождаться возникновением дополнительных рабочих мест.

Но для этого необходимы благоприятные экономические и социальные условия: создавать независимые от государства коммерческие объединения на базе бывшего ВПК; развивать мелкий бизнес и семейные предприятия во всех отраслях; финансировать за счет государства массовое строительство объектов инфраструктуры в основном силами частных строительных организаций; создавать средние и мелкие частные инновационные фирмы; привлекать иностранный капитал для создания новых предприятий и пр.

Западные страны

Современный рынок труда там имеет мощную корневую систему, опирается на гигантские организационные структуры, охватывающие не только экономику, но и многочисленные государственные, общественные и частные институты, национальную систему образования, различные некоммерческие социальные организации, институт семьи. Постоянно создаются научные центры по изучению проблем рынка труда, а также министерства и службы, ответственные за реализацию политики занятости. Укрепляется ее финансовая база за счет формирования специальных фондов. Вмешательство государства приобретает разветвленный и долгосрочный характер.

Расширенному воспроизводству и развитию высококвалифицированных трудовых ресурсов в той или иной степени служит практически все, включая оборону, материальные и духовные активы страны.

Хотя зарплата составляет небольшую часть средств, идущих на развитие трудовых ресурсов, она является главным инструментом, регулирующим движение и развитие рынка труда в профессиональном, отраслевом и региональном аспектах.

При всех различиях между странами Запада, касающихся конкретных методов государственного вмешательства и ключевых принципов, в эволюции послевоенной политики занятости этих стран можно выделить следующие особенности.

Переход от активных мер к пассивным

В западных странах существуют три формы социального вспомоществования для трудящихся, потерявших работу, и членов их семей: пособия по безработице, помощь по безработице, коммунальное вспомоществование. Пособия в большинстве западноевропейских стран составляют до 60—70% от средней зарплаты. Их получают лица, официально зарегистрированные на бирже труда, как уволенные, имевшие стаж работы и вносившие определенное время взносы в фонд по безработице. В ФРГ в его создании участвуют на равных трудящиеся и предприниматели. Во Франции и Японии доля взносов предпринимателей выше — соответственно 70 и 60%, а в США и Италии он создается полностью за счет средств работодателя.

Сроки выплаты пособия по безработице повсюду ограничены. В США максимальный срок выплаты пособия не превышает 7,5 месяца, в Японии — 11, в Германии и Франции — 26 и 65 месяцев. Когда они истекают, выделяется помощь по безработице. В Германии и Франции она бессрочна. В одних странах она составляет твердую ставку (во Франции в зависимости от возраста безработного — от 65 до 130 франков на одного человека в день), в других странах, как и пособия по безработице, — долю заработка (в ФРГ — 56—58%). В США и Японии помощи по безработице, в отличие от пособия по безработице, не существует.

Если человек не работает и не может (или перестал) получать пособие или помощь по безработице, а работы найти не удалось, местные органы власти выделяют ему и его семье денежные средства и оплачивают пользование коммунальными услугами (общественным транспортом, частично или полностью погашают квартплату и т. д.). Эта помощь меньше пособия или помощи по безработице и выделяется без ограничения срока.

Выплата пособий сочетается с повышением их пригодности для рынка труда. Большая роль отводится местным инициативам по трудоустройству, поощрению инновационной и предпринимательской деятельности. Так, в Швеции мелкое и семейное предпринимательство поощряется государственными субсидиями и кредитами, благодаря которым стартовый капитал может быть обеспечен владельцами лишь на 10%, 70% составляют государственные субсидии, 20% — кредиты. Предприятие, не приносящее прибыли, на 4 года освобожда-

ется от налогов. Чтобы увеличить региональную мобильность, компенсируются транспортные расходы и расходы по переезду на новое место работы и жительства. Государственное регулирование занятости требует немалых затрат, которые составляют от 1,6% (Италия) до 3,1% (Франция) валового внутреннего продукта.

В результате улучшения ситуации на рынке труда доля расходов в ВВП на программы занятости в некоторых странах понижается. Однако доля расходов на активные меры повышается. По удельному весу расходов на активное регулирование (около 70% всех расходов на программы занятости) Швеция превосходит все другие страны, в чем и заключается один из секретов ее успехов в политике занятости. Она имеет низкий уровень безработицы при самой высокой доле занятых среди трудоспособного населения.

Показательно в данном отношении сопоставление ситуации на рынке труда в Швеции и США. В Швеции затраты на программы, касающиеся рынка труда, составляют 2,7% ВНП, в США — 0,8%, а доля средств на активную защиту населения от безработицы — соответственно 70 и 35%. При этом уровень безработицы в 1991 г. был в Швеции 1,5%, в США — 7,5%.

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ О БЕЗРАБОТИЦЕ

Зарубежные ученые всегда подчеркивали, что в СССР имелись лица, которые статистика западных стран зачисляет в разряд безработных. Хотя долгое время официально считалось, что этот феномен мира капитала у нас был ликвидирован «полностью и окончательно» в 1930 г., а само понятие «безработица» исчезло из экономических словарей.

ЭКО.1990, № 6.

*

В 1944 г. в США шестая часть населения была занята в армии, подростки оставляли учебу в школе, пенсионеры вновь выходили на работу и все трудились по 6 или 7 дней в неделю. Никто из переживших те годы острой нехватки рабочих рук не поверил бы, что 1,2% самодеятельного населения не могли найти работу.

Те, кто говорит, что «отчаянно» нуждается в работе, тем не менее отклоняет некоторые из имеющихся возможностей в надежде найти что-то лучшее. И очень немногие из тех, кто говорит, будто «абсолютно» не хочет

В последние годы во многих странах главную роль стали играть программы подготовки для взрослых, потеснив прямое создание рабочих мест и субсидии на расширение занятости. В Швеции государственная система подготовки и переподготовки рабочей силы (АМУ) позволяет получить актуальную профессию или повысить квалификацию не только потерявшим работу, но и неработающей молодежи, домохозяйкам. Каждый местный учебный центр обучает различным профессиям, самостоятелен в выборе и планировании курсов, исходя из местных потребностей. Для составления учебных курсов привлекаются ведущие специалисты университетов и промышленных фирм. Преподаватели оплачиваются не хуже, чем в частных фирмах. Учащимся гарантируется бесплатное обучение и стипендии. В ходе обучения они выполняют работы, производят товары и услуги, выручка от реализации которых идет на финансирование учебного заведения, а учащиеся получают зарплату. Время учебы засчитывается в трудовой стаж.

Модульная система построения учебных курсов позволяет учащимся овладеть профессиями широкого профиля. К примеру, станочник учится работать на станках всех современных типов, ремонтировать их, составлять и изменять программы, читать чертежи и использовать компьютеры для их выполнения. И что характерно — компьютеры

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ О БЕЗРАБОТИЦЕ

работать, отклонит любое полученное предложение. Люди, утверждающие, что «не могут найти работу», имеют в виду, что они не могут найти место, где хотели бы работать. Те же, кто говорит, что «не хочет работать», имеют в виду, что не хотят работать ни на одном из тех мест, которые могут найти. В некоторых случаях разница между этими двумя ситуациями для стороннего наблюдателя становится практически неразличимой.

Хотя не существует четкой границы, отделяющей безработных от тех, кто просто не работает, американское бюро статистики труда (БСТ) — организация, которая публикует официальные данные по безработице в США — разработало четкие критерии их различения. Источником этих данных служит текущее обследование населения — выборочное обследование семей, которое для БСТ проводит Бюро переписей. Выборка охватывает около 60 тыс. семей, опрашиваемых ежемесячно и подобранных таким образом, чтобы представлять все население страны (вопреки распространенному мнению, данные по безработице не формируются на основе обращений за пособиями по безработице).

есть на каждом учебном месте, в учебных центрах — современное техническое оборудование.

Профессия широкого профиля требует серьезной общеобразовательной подготовки, как минимум законченного среднего образования. Поскольку не все учащиеся имеют такую подготовку, АМУ организуют специальные курсы по математике, физике, химии, английскому языку, а для иммигрантов — по шведскому языку. Общая продолжительность курсов в зависимости от сложности профессии и индивидуальной подготовленности и способностей учащихся — от нескольких недель до 3 лет.

В течение года по программам АМУ обучается в среднем от 2,5 до 3% рабочей силы Швеции. Около 70% из них находят работу в течение 6 месяцев после окончания обучения. В ряде случаев учебные центры договариваются с частными фирмами о трудоустройстве на них своих учащихся.

Вряд ли сегодня можно сказать о нашей экономике, что чем выше у работника образование, тем надежнее его положение на производстве и выше шансы на трудоустройство. Однако со временем подобная зависимость будет проявляться в полной мере. Ее мы наблюдаем сегодня в западных странах.

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ О БЕЗРАБОТИЦЕ

Для того, чтобы в обследовании БСТ отнести человека к категории безработных, он должен:

*** входить в неинституциональное население (быть старше 16 лет и не находиться в государственных институтах, например, тюрьме, больнице);**

*** не иметь работы в течение недели, охватываемой обследованием;**

*** предпринимать конкретные попытки найти работу на протяжении предшествующих 4 недель;**

*** быть в данный момент в состоянии приступить к работе.**

(Временно уволенные и те, кто намерен приступить к новой работе в ближайшие 30 дней, считаются безработными, даже если третье условие не выполняется. В нашей стране нет аналогичных служб и обследований. — прим. ред.)

Возрастание уровня безработицы (отношение числа безработных к общему числу деятельного населения) с 1970 г. сопровождалось существенным ростом уровня занятости: новые рабочие места создавались даже быстрее, чем в предыдущие два десятилетия. (1985 г., когда уровень безработицы составлял 7,1% занятых среди американцев в трудоспособном возрасте был

В США в 1990 г. теряли работу 2% специалистов, 2,3 — административно-управленческого персонала, 3,8 — техников и рабочих высокой квалификации, 9,9 — рабочих низкой квалификации, 7,5% — работников сельского хозяйства.

Образование как фактор социальной защиты

Заметна прямая связь между образованием и устойчивостью положения работника на производстве. В США в 1988 г. более всего безработных было среди не закончивших школу — 9,6%, среди закончивших ее — 5,4%, среди окончивших колледж — 3,7%, среди лиц, имеющих высшее образование, — 1,7%.

В большинстве западных стран численность безработных в 80-х годах в сравнении с 70-ми заметно возросла несмотря на фундаментальные стратегические программы по их подготовке. Однако к политическому потрясению общества 7—10-процентный уровень безработицы не приводит, поскольку глубина «социального поражения» большинства потерявших работу невысока, а хроническая безработица затрагивает весьма незначительную часть трудоспособного населения.

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ О БЕЗРАБОТИЦЕ

выше, чем в 1969 г., когда уровень безработицы составлял лишь 3,4% — гораздо больше людей хотели работать в 1985 г., чем в 1969). Рабочие места не являются редкими благами: до тех пор, пока наши потребности в производимых благах остаются не удовлетворенными, всегда можно найти полезные занятия для людей. Рост уровня безработицы отражает не растущую нехватку рабочих мест, а, скорее, изменения в оценке ожидаемых выгод и издержек, с которыми связано поступление на работу (и ее поиски) или отказ от нее.

Эти выгоды и издержки для разных людей будут весьма различными в зависимости от квалификации, стажа работы, возраста, обязательств перед семьей, наличия (или отсутствия) других источников доходов и даже ценностных ориентаций и взглядов тех, чьим мнением данный человек дорожит.

Тот, кто имеет бесплатное жилье и питание в доме своих родителей и холост, может позволить себе заниматься поисками работы в течение длительного времени. Любая работа покажется неинтересной подросткам, которые вдруг обнаружат, что должны работать в то время, как их друзья развлекаются.

В США в 1990 г. в среднем меньше месяца не имели работу около 47% потерявших ее, а менее 3 месяцев — почти 80%. Только каждый десятый терял работу более чем на полгода и лишь каждый двадцатый — на год и более: высокий образовательный уровень большинства населения позволяет довольно быстро приспособиться к требованиям рынка труда.

Любопытно, что и для специалистов с высшим образованием, оказавшихся безработными, устроиться по специальности, порой весьма узкой, удается далеко не сразу. С университетским образованием найти работу легче. В США в 1990 г. среди безработных специалистов и административно-управленческих работников без работы до 5 недель оставались 42%, среди конторских и торговых служащих, немалая часть которых имеет среднее специальное и высшее образование, — 48%, а среди работников сферы услуг — 55%.

Западный опыт свидетельствует, что сфера услуг открывает широчайшее поле для личной инициативы в трудоустройстве, организации безработными собственного дела. В США и европейских странах в периоды структурных кризисов новые рабочие места создавались в сфере именно мелкого и среднего бизнеса при резком сокращении занятости на крупных предприяти-

ЧТО ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ О БЕЗРАБОТИЦЕ

Должны ли мы после этого удивляться (или беспокоиться), узнав, что уровень безработицы среди молодых людей в возрасте от 16 до 19 лет составляет в 1985 г. 18,6%?

Или в Голландии, где различные пособия по безработице в течение длительных сроков компенсируют от 75 до 99% чистых доходов работающего и где условия получения пособий не слишком строги, уровень безработицы в 1984 г. составил 18%.

Экономические решения основываются на ожиданиях. Люди принимают решение поступить на работу, потому что они ожидают найти подходящее им место. Если по какой-то причине ожидания многих ищущих работу будут необоснованно высоки, это приведет к увеличению уровня безработицы.

П. ХЕЙНЕ.
Экономический способ мышления

Роль сферы услуг в смягчении безработицы

ях, наиболее динамично росло число мелких работающих собственников. В Англии с 1979 по 1986 г. при сокращении наемных работников на 7% численность мелких собственников в сфере услуг увеличилась на 38%.

«Палочкой-выручалочкой» стала сфера услуг и в период структурного кризиса 70—80-х годов в США. Она практически полностью поглощала рабочую силу, выталкиваемую из материального производства. За 1973—1982 гг. общий прирост численности занятых в США составил 11,7 млн человек, в том числе в услугах — 10,5 млн человек.

Довольно широк диапазон возможностей для трудоустройства в сфере бытового обслуживания населения. Особенно велика потребность в ремонтных услугах, что связано в первую очередь с вынужденным ростом срока эксплуатации бытовой техники, автомобилей, одежды, обуви и т. д. Рабочая сила может быть рационально использована в оказании услуг индивидуального характера — в качестве домашней прислуги, воспитателей, обслуживании больных и престарелых, выполнении отдельных поручений, например, присмотре за детьми в отсутствие родителей и т. п. В последние 2—3 десятилетия динамично развиваются деловые услуги (информационные, бухгалтерско-ревизионные услуги, служба рекламы и исследования рынков, консультационные услуги по вопросам организации, управления и эффективности производства, сеть научно-технических центров, испытательные лаборатории, бюро занятости).

Общественные работы и занятость

Толкование понятия «общественные работы» различается по странам. Чаще всего здесь имеются в виду строительство и ремонт — дорог, мостов, водных путей и портов, линий электропередачи, ирригационных сооружений и других объектов инфраструктуры. Однако, когда в США в период Великой депрессии в 1933 г. было создано Управление общественных работ для стимулирования занятости и платежеспособного спроса, в его ведении находилось строительство школ, зданий государственных организаций, больниц, объектов газо-, водо-, электроснабжения и канализации, дорог, мостов, плотин,

благоустройство территорий. Теперь наиболее важными статьями государственных расходов на общественные работы в США являются автомобильные дороги, системы водоснабжения и канализации, городской транспорт, мусоросжигательные заводы.

Поскольку уровень занятости во многом определяется общеэкономической конъюнктурой, поддержание стабильных темпов экономического роста считается главным направлением обеспечения занятости. В периоды спадов правительства стремятся активизировать общественные работы. В Японии доля общественных работ в ВНП достигает 7%. Обычно правительство создает социальные фонды финансирования этих работ, однако за разработку и реализацию отвечают местные органы власти. Данные о предстоящих общественных работах регулярно публикуются, тем самым предприниматели имеют информацию для принятия инвестиционных решений.

Другое важное направление борьбы с безработицей — использование трудоемкого характера строительной деятельности. Учитывая, что в принципе строительство малопривлекательно для работников, государство, в частности, создает государственные строительные организации (чаще всего — на муниципальном уровне). Они участвуют в реализации трудоемких общественных работ на бесприбыльной основе (в Великобритании это так называемые «организации прямого труда»), что позволяет создавать многочисленные рабочие места.

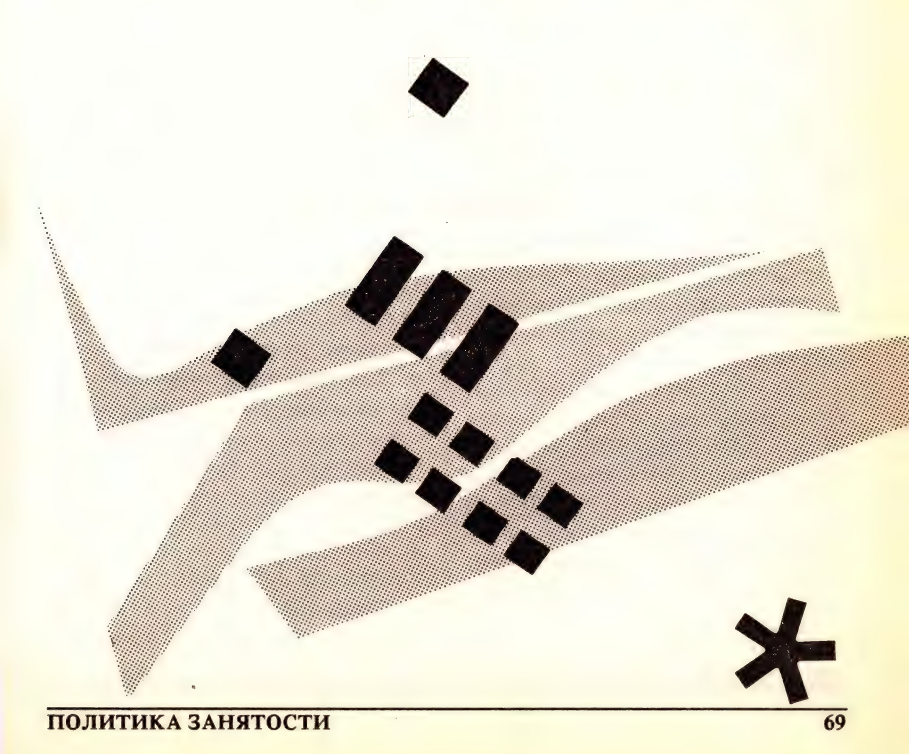
Доля общественных работ в инвестициях в новое строительство составляет 23—25% в США и Великобритании, 33—34% — в Японии и ФРГ, 37% — во Франции. Государство непосредственно выступает в роли заказчика, напрямую либо косвенно финансирует строительные работы, контролирует значительную долю строительного рынка. Наиболее велика роль государства в общественных работах, связанных со строительством и ремонтом объектов инфраструктуры общехозяйственного назначения.

Для активизации жилищного строительства государство расширяет заказы кредитными и налоговыми мерами, создает благоприятный инвестиционный климат для частных строительных предприятий. Тем самым расширяется строительство жилья для малообеспеченных слоев населения. К примеру, когда в начале 70-х годов в результате нефтяного кризиса приток частных инвестиций в экономику Японии резко сократился, правительство стимулировало спрос в жилищном строительстве, используя низкопроцентные займы, льготное налогообложение и другие меры.

Государственная поддержка бизнеса

Во многих странах действует программа выплаты безработным всей суммы пособия за максимальный срок, если они открывают собственное дело. В Великобритании лица, которые инвестируют в собственный бизнес не менее 1 тыс. ф. ст., продолжают в течение года получать пособие по безработице. Подобные меры дают удовлетворительные результаты: за 4 года такие субсидии получили около 1 млн человек и по прошествии двух лет в деле осталось 65% участников программы. Налоговые ставки на мелкие предприятия за последние 10 лет сокращены с 42 до 25%. Предусмотрено и льготное кредитование государством нового бизнеса. Большое значение имеет также юридическая и консультационная помощь.

Реферат аналитического материала, выполненного Институтом мировой экономики и международных отношений РАН, подготовила Т. БОЙКО



ОБЩИЕ КОРНИ ПРОБЛЕМЫ

С. Д. БЕЙСЕНОВ,
министр труда Республики Казахстан,
кандидат экономических наук,
Т. И. МУХАМБЕТОВ,
директор Казахского НИИ проблем труда и занятости,
Алма-Ата

Занятость и безработица — главные проблемы постсоциалистического общества, переживающего кризис полной, искусственной занятости и переход к эффективной, рациональной (как хотите ее назовите) занятости, определенной самим предприятием, предпринимателем. Экономическая политика государства с неизбежностью самым тесным образом переплетается с национальной политикой в области трудовых ресурсов, регулирования рынка труда и трудовых отношений, ибо превышение предельно-допустимого уровня безработицы способно затруднить задачи выхода из экономического кризиса, стабилизации экономики и ее роста.

ЧТО ИМЕЕМ

Уходит в забытье время гарантированного предоставления работы и заработка, время, когда под планы рождаемости открывали школы и институты, строили фабрики и заводы. Нормальным явлением становятся материальное и социальное неравенство, появляется реальная безработица.

Так, на 1.10.92 г. государственными службами зарегистрировано 45 тыс. безработных (0,5% экономически активного населения), из которых 23 тыс. получают пособие по безработице. Много это или мало? Можно ли это назвать рынком рабочей силы, эффективно воздействующим на экономику, на мотивацию, цену рабочей силы?

Оценка размеров искусственной занятости, эффективности производства, опыт стран Восточной Европы, более радикально осуществивших переход к рыночной экономике, показывает, что **безработица на переходном этапе достигает как минимум десятипроцентного уровня**. **Структура занятости практически не изменилась.** Не произошло перераспределения рабочей силы между секторами экономики. Вялое сокращение (в результате спада производства) происходило как в материальной (на 4,1%), так и в производственной сфере (на 0,9%) (табл. 1).

Сегодняшнее состояние свидетельствует таким образом о слабости

как раз перемен, а значит, неэффективности проводившейся экономической политики. **Это значит, что реальная экономика осталась прежней.**

Сохранение некоторых тормозов регулирования (монополизм, неправильное ценообразование, «слабая» приватизация и т. д.) ведет к консервации прежнего уровня занятости, а значит, и неэффективной затратной экономики.

Основная причина, на наш взгляд, в том, что в республике отсутствовала и до сих пор отсутствует национальная валюта, и она оказалась неспособной проводить самостоятельную политику, оказавшись в сильнейшей зависимости от другой экономической политики — российской. Практически пришлось идти в фарватере российской политики, только в гораздо более худших условиях, ибо вся экономика не могла в один момент разрубить связующую пуповину.

Тот факт, что неразвитая с прежних времен непроизводственная сфера не послужила источником расширения занятости, свидетельствует: рыночные механизмы стимулирования предпринимательства не срабатывают.

Кризисный спад промышленного производства наиболее остро отразился на занятости из-за большей зависимости от спроса в отраслях,

Таблица 1

ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 1992 г. ПО ОТРАСЛЯМ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Отрасль	Численность	
	тыс. человек	% к соответствующему периоду прошлого года
Материальное производство	4485,0	95,9
В том числе:		
промышленность	1314,9	98,2
сельское хозяйство	1358,0	98,8
Предприятия и организации непроизводственной сферы	1486,7	99,1

производящих конечную продукцию, несмотря на их (в большинстве случаев) монопольное положение. И, наоборот, в более благополучных условиях оказались и оказываются наши «дымные» отрасли, находящиеся в меньшей зависимости от конечного спроса (табл. 2).

Сдерживала высвобождение и переход к эффективной занятости и приватизационная политика государства: взятый курс на преимущественно коллективную форму приватизации в условиях закрытости экономики, отсутствия конкуренции привели к консервации прежнего механизма управления трудом на предприятиях, росту коллективного эгоизма. (Мы не затрагиваем здесь другой аспект этого вопроса — социальную справедливость таких форм приватизации.)

Отсутствие рынка рабочей силы привело к снижению мотивации к труду. В погоне за инфляцией заработная плата окончательно утратила свои стимулирующие функции повышения квалификации, профессио-

Таблица 2

ИЗМЕНЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПО ОТРАСЛЯМ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Отрасль	Численность	
	тыс. человек	% к соответствующему периоду 1991 г.
Вся промышленность	1314,9	98,2
В том числе:		
электроэнергетика	93,6	107,5
топливная	127,6	101,8
черная	83,8	105,1
цветная	144,1	106,1
химическая, нефтехимическая	123,1	99,2
машиностроение, металлообработка	262,8	92,3
лес, деревообрабатывающая, целлюлозная	32	96
промышленность строительных материалов	77,5	97,5
производство стекла, фарфора	5,2	100
легкая	157,8	94,8
пищевая	108,7	98,8
полиграфическая	8,1	97,0
мукомольная, крупяная, комбикормовая	18,4	100,2
микробиологическая	4,2	102,9
медицинская	0,5	134,2
другие	67,7	87,6

нальной мобильности, экономии затрат: она оказалась зависимой только от внешних факторов (инфляции, роста цен, роста зарплаты на соседних предприятиях и т. д.).

ЧТО ДЕЛАТЬ

В конвенции № 122 Международной Организации Труда «Политика в области занятости, 1964» сказано: «Политика в области занятости должна учитывать стадию и уровень экономического развития страны и взаимную связь между целями в области занятости и другими экономическими и социальными целями». Если учитывать задачи структурной перестройки экономики и формирования рынка труда, то совершенно очевидно, что национальная политика занятости должна состоять из двух этапов. **На первом этапе развития кризисной безработицы, повышения ее до естественного уровня нежелательно активное вмешательство государства в процессы занятости.** Государство строит свою политику на рынке труда на принципах минимального вмешательства в рыночные механизмы регулирования занятости и формирования рынка рабочей силы прямыми административными и экономическими мерами; любой группе населения гарантируется возможность участия в рынке труда на справедливой основе. Государство существенно ограничивает финансовые меры по поддержке искусственной занятости (кроме случаев, когда это связано с привлечением наукоемких технологий, резким повышением качества рабочей силы). Оно временно ограничивает использование мер квотирования, создания малых предприятий, развитие общественных работ, финансовую поддержку неэффективных, капиталоемких и долгоокупаемых мер, противоречащих антиинфляционной политике. Акцент делается на социальной защите безработных. Предусматривается ответственность за выплату пособий по безработице, профессиональному обучению и переобучению, налаживанию работы бирж труда, осуществлению постоянного контроля за рынком рабочей силы, финансированию научных исследований по различным аспектам занятости. Активная политика в области занятости проводится лишь в районах экологического бедствия.

На втором этапе, то есть после достижения естественного уровня безработицы, государство усиливает свое влияние на процессы регулирования рынка труда, борьбы с технологической, структурной безработицей. Главным принципом его деятельности становится активная политика на рынке труда в виде прямых и косвенных мер регулирования.

Активная политика на рынке труда включает в себя изменение структуры спроса на рабочую силу за счет сохранения имеющихся и создания новых рабочих мест; регулирование предложения и повышение качества рабочей силы за счет ее подготовки и реабилитации; поощрение профессиональной и географической мобильности рабочей силы за счет ее

Таблица 3

СООТНОШЕНИЕ ЧИСЛЕННОСТИ РАБОТНИКОВ ПО ОБЛАСТЯМ И ФОРМАМ СОБСТВЕННОСТИ

Область и город	Численность работников по формам собственности, % к общей численности						
	государственная		коллективная				
	республики	административно-территориальных образований (коммунальная собственность)	арендных предприятий (организаций)	акционерных обществ	общественных организаций и фондов	хозяйственных ассоциаций (объединений)	других видов организаций
Республика Казахстан	69,4	16,3	8,1	1,7	0,6	0,1	3,8
Акмолинская	50,3	21,1	24,9	0,7	0,9	—	2,1
Актюбинская	46,1	48,0	2,1	0,3	0,2	—	3,3
Алма-Атинская	57,9	1,0	34,2	0,5	0,5	—	5,9
Атырауская	95,6	1,1	1,4	0,2	0,1	0,7	0,9
Восточно-Казахстанская	53,0	32,5	3,8	5,9	0,9	—	3,9
Джамбулская	88,4	3,7	5,8	1,5	0,6	—	—
Джезказганская	92,8	1,6	4,3	0,5	0,4	—	0,4
Западно-Казахстанская	86,0	2,2	6,5	0,9	0,5	0,0	3,9
Карагандинская	80,2	5,2	9,4	2,5	0,6	—	2,1

Кзыл-Ординская	77,3	18,3	0,9	3,2	0,3	—	—
Кокчетавская	67,3	0,4	26,2	0,5	0,4	1,2	4,0
Кустанайская	35,8	55,2	3,6	1,1	0,8	0,0	3,5
Мангистауская	78,7	18,8	1,6	0,5	0,3	0,0	0,1
Павлодарская	89,8	1,4	4,8	0,9	0,4	—	2,7
Северо-Казахстанская	37,2	5 3,3	3,6	0,6	0,4	—	4,9
Семипалатинская	84,4	0,2	3,2	0,4	0,7	—	11,1
Талды-Курганская	27,2	64,1	2,4	0,6	0,5	0,0	5,2
Тургайская	97,6	—	2,4	—	—	—	—
Южно-Казахстанская	86,8	—	5,0	0,6	0,2	—	7,4
Алма-Ата	78,0	1,9	6,4	7,6	1,9	—	4,2
Ленинск	98,1	1,7	—	—	0,0	—	0,2

трудоустройства, профориентации и стимулирования.

С точки зрения рынка труда, первейшая задача – добиться высвобождения излишней рабочей силы. Для этого необходимо провести как можно скорее приватизацию, демонополизации, деконцентрацию производства. Привлечь иностранный капитал для усиления конкурентной среды. Ввести в действие закон о банкротстве. Как Россия, так и Казахстан из-за усиления оппозиционных сил со стороны промышленников, видимо, скорее всего пойдут в экономической политике на сочетание спросоограничивающей монетаристско-либеральной политики, направленной на доведение до минимума дефицита госбюджета с политикой «предложения» — поддержки производств. Это несколько удлинит первый этап.

Преобладание политики ограничения спроса, несмотря на сверхмонополизм предприятий промышленности, способно ускорить процессы массового высвобождения в силу резкого углубления спада производства и потребления. Факторы, защищающие производство от ограничения конечного спроса предприятий машиностроения, легкой промышленности и других «конечных» отраслей, практически исчерпаны. Переход к предоплате поставок и кризис ликвидности предприятий и банков, повышение цен на энергоносители неизбежно усилят воздействие спроса на предложение, что приведет в ближайшее время к резкому углублению спада в указанных отраслях с 14% в первом полугодии (1992 г.) до

Кзыл-Ординская	77,3	18,3	0,9	3,2	0,3	—	—
Кокчетавская	67,3	0,4	26,2	0,5	0,4	1,2	4,0
Кустанайская	35,8	55,2	3,6	1,1	0,8	0,0	3,5
Мангистауская	78,7	18,8	1,6	0,5	0,3	0,0	0,1
Павлодарская	89,8	1,4	4,8	0,9	0,4	—	2,7
Северо-Казахстанская	37,2	53,3	3,6	0,6	0,4	—	4,9
Семипалатинская	84,4	0,2	3,2	0,4	0,7	—	11,1
Талды-Курганская	27,2	64,1	2,4	0,6	0,5	0,0	5,2
Тургайская	97,6	—	2,4	—	—	—	—
Южно-Казахстанская	86,8	—	5,0	0,6	0,2	—	7,4
Алма-Ата	78,0	1,9	6,4	7,6	1,9	—	4,2
Ленинск	98,1	1,7	—	—	0,0	—	0,2

трудоустройства, профориентации и стимулирования.

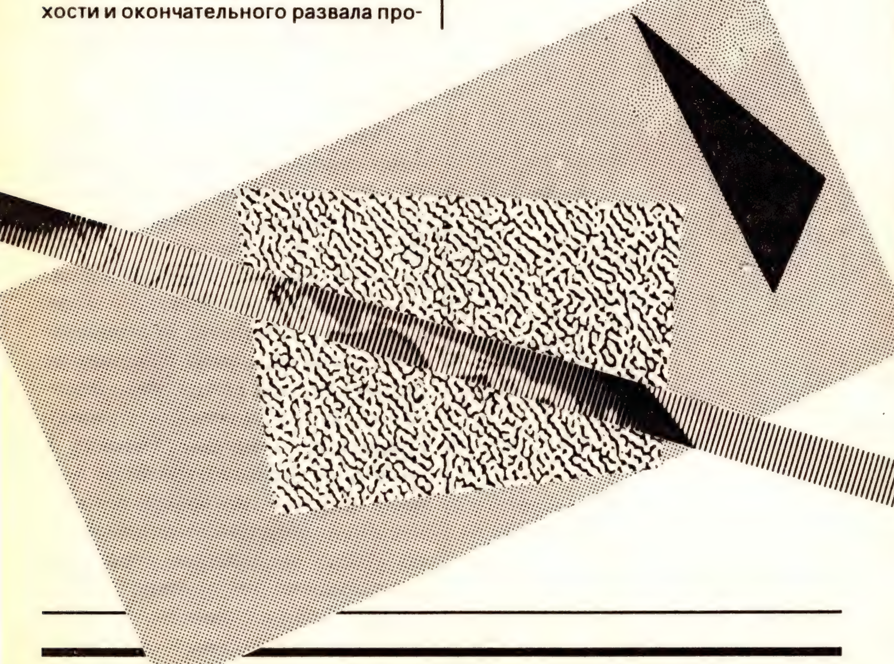
С точки зрения рынка труда, первейшая задача – добиться высвобождения излишней рабочей силы. Для этого необходимо провести как можно скорее приватизацию, демонополизации, деконцентрацию производства. Привлечь иностранный капитал для усиления конкурентной среды. Ввести в действие закон о банкротстве. Как Россия, так и Казахстан из-за усиления оппозиционных сил со стороны промышленников, видимо, скорее всего пойдут в экономической политике на сочетание спросоограничивающей монетаристско-либеральной политики, направленной на доведение до минимума дефицита госбюджета с политикой «предложения» — поддержки производств. Это несколько удлинит первый этап.

Преобладание политики ограничения спроса, несмотря на сверхмонополизм предприятий промышленности, способно ускорить процессы массового высвобождения в силу резкого углубления спада производства и потребления. Факторы, защищающие производство от ограничения конечного спроса предприятий машиностроения, легкой промышленности и других «конечных» отраслей, практически исчерпаны. Переход к предоплате поставок и кризис ликвидности предприятий и банков, повышение цен на энергоносители неизбежно усилят воздействие спроса на предложение, что приведет в ближайшее время к резкому углублению спада в указанных отраслях с 14% в первом полугодии (1992 г.) до

25—30% во втором. Так как в отраслях «конечной» продукции занята половина рабочей силы промышленности, следует ожидать примерно двукратного увеличения высвобожденных и доведение их до конца года до 100—150 тыс., что, конечно, еще не соответствует «норме» безработицы. Среди этих отраслей — машиностроение и легкая промышленность, где занято 280 тыс. работников.

Однако независимо от принятия того или иного варианта экономической реформы сегодня нас беспокоит тенденция к резкому спаду инвестиций. Именно она способна обернуться в дальнейшем серьезными последствиями: разрушение производства уже на другой основе — ветхости и окончательного развала производственного аппарата. Так, в машиностроении оборудование изношено на 55%, а 2/3 его требуют замены.

Политика занятости должна опираться на национальную структурную политику. Казахстан — не Россия, число крупных предприятий можно пересчитать по пальцам и здесь особенно реальна политика точечной поддержки, которую предлагают в России промышленники. Чем наспех приватизировать Павлодарский тракторный завод (от этого будет мало толку), гораздо легче выработать грамотный подход к его деконцентрации, модернизации и т. д. (табл. 3).



СКРЫТЫЕ РЕЗЕРВЫ — В ОТКРЫТУЮ БЕЗРАБОТИЦУ

В. С. ОСАНКИН, А. Н. ГЛАЗУНОВ,
Челябинск

По данным Госкомстата СССР, в 1987 г. в народном хозяйстве страны пустовало 1,5 млн рабочих мест, на начало 1990 г. — около 3 млн. Благодаря наличию избыточных рабочих мест спрос на рабочую силу был высоким, хотя на предприятиях и существовали скрытые резервы кадров.

Они позволяли покрывать потери рабочего времени, вызванные высокой текучестью, нарушениями дисциплины труда, отвлечениями на сельхозработы и т. д. В промышленности Челябинска величина этих резервов оценивалась в 10—12% рабочей силы.

Сегодня активно идет процесс трансформации скрытых резервов рабочей силы в открытую безработицу. По прогнозам министерства труда, к концу 1992 г. в Российской Федерации будет 2 млн безработных.

Какова ситуация в Челябинской области? По расчетам, сделанным при составлении программы занятости, в этом году свыше 200 тыс. человек по тем или иным причинам будут искать место работы. Примерно 90 тыс. человек найдут ее самостоятельно, около 115 тыс. человек обратятся за помощью в службу занятости, куда стекаются заявки предприятий на рабочую силу.

Но заявок во много раз меньше, чем желающих найти работу, и тенденция к сокращению спроса на рабочую силу стремительно нарастает. Так, если на 1 января предприятия запрашивали около 13 тыс. человек, то в октябре эта цифра уменьшилась более чем в 4 раза (3 тыс. человек).

По ориентировочным прогнозам, в сфере материального производства и непроизводственной сфере будет высвобождено в этом году свыше 50 тыс. человек или около 3% от общего числа занятых. Реальный ход высвобождения несколько ниже прогнозируемой величины. Однако следует сделать поправку на запрет, наложенный на высвобождение кадров до завершения процесса акционирования государственных предприятий.

Свыше 50% высвобожденных работников приходится на промышленность, 16% — на торговлю и общепит. 15% высвобождения дали транспорт, связь, строительство (свыше 70% — женщины, около 90%— работники предприятий государственного сектора). Ясно, что альтернативный сектор в крупных городах не в силах поглотить такое количество рабочей силы: инфляция, высокие налоги и ставки по кредитам ориентируют предпринимателей на инвестиционные проекты, гарантирующие быстрый оборот капитала и высокую норму прибыли. Поэтому в ближайшей перспективе не удастся избежать появления массовой безработицы. Если за весь 1991 г. в области получили статус безработного 1050 человек, то за 9 месяцев текущего года их число составило около 15 тыс.

человек, из которых 8170 человек получили пособие. Есть серьезные основания считать, что в ближайшей перспективе процесс высвобождения кадров резко ускорится и в четвертом квартале число лиц, получивших статус безработных, может увеличиться в 2 раза. Дело в том, что спад производства не сопровождается пропорциональным сокращением кадров. Так, за 1990—1992 гг. численность занятых в народном хозяйстве области снизилась на 10%, снижение объемов производства составило значительно большую величину. Поэтому на предприятиях получили распространение отпуска без содержания, трех- и четырехдневные рабочие недели. По мере завершения процесса превращения государственных предприятий в акционерные общества открытого типа предприятия будут более интенсивно освобождаться от имеющихся резервов рабочей силы.

Такими причинами могут быть состояние здоровья, наличие маленьких детей, недостаточная профессиональная подготовка. Следовательно, первыми кандидатами на увольнение является молодежь, не имеющая достаточного профессионального опыта, женщины с малолетними детьми, недостаточно здоровые люди и люди пенсионного возраста. (Имеющаяся статистика подтверждает это предположение. Так, из 10 тыс. безработных, зарегистрированных в области на октябрь 1992 г., женщины составляли свыше 75%, лица в возрасте до 30 лет — около 45%, причем каждый третий безработный в этой возрастной группе был выпускником ПТУ либо среднего, высшего учебного заведения.)

Нарастание напряженности на рынке труда требует своевременного формирования соответствующей политики в области занятости, с учетом осмысления опыта, накопленного в других странах. Эта политика должна быть дифференцирована в зависимости от особенностей социально-демографической группы населения, являющихся объектом ее воздействия. Ясно, что подходы к решению проблем занятости женщин, инвалидов, молодежи и работников старших возрастных групп не могут быть одинаковы. В то же время есть меры, проведение которых сможет оказать оздоровляющее воздействие на рынке труда. В качестве таковой, в частности, следует считать ограничение рабочего времени восемью часами не только в государственном, но и в альтернативном секторе. Конечно, это невыгодно предпринимателям, но очень важно для общества, так как существенно расширяет сферу занятости. Например, в восточных землях объединенной Германии на многих рабочих местах трудятся 2 человека по 4 часа в день. Платят им не только из доходов предприятия, но и за счет Федеральной казны. Использование данного средства требует перехода к почасовому минимуму заработной платы, в то время как у нас законодательно утвержден только месячный минимум. У предприятий возникают трудности в том случае, когда они не могут платить месячной зарплаты, но готовы занять работника на неполный рабочий день.

Удельный вес рабочих и служащих, работающих на условиях неполной занятости, не превышает у нас 1%. Между тем в развитых странах Запада он составляет 25—55%. Реализации неиспользованных возможностей в этой сфере способствовало бы появление специализированных организаций, занимающихся сбором информации о потребности предприятий, в особенности работающих в сферах, где есть пиковые нагрузки, во временных работниках, и доведением этой информации до потребителя.

Подобные специализированные конторы, предоставляющие предприятиям и организациям услуги по обеспечению временными работниками, функционируют в европейских странах. Значительные возможности для увеличения занятости заложены в расширении применения надомного труда. Работа на дому имеет ряд преимуществ: позволяет экономить время и транспортные расходы, по своему усмотрению планировать рабочее время. Предприниматель при таком варианте получает экономию за счет сокращения расходов на аренду производственных помещений, отопление и электроэнергию.

Интересно, что на Западе в последнее время все большее распространение получает такая форма занятости, когда лица наемного труда формально выступают в качестве мелких самостоятельных предпринимателей.

Сотрудник фирмы, став формально самостоятельным, получает от нее заказы на работу. В этом случае он получает не заработную плату, а установленную сумму за исполнение заказа, а предприниматель освобождается от взносов по социальному страхованию. Работа такого вида привлекает многих квалифицированных специалистов. Эта форма занятости уже охватывает тысячи инженеров, архитекторов, дизайнеров, конструкторов. Подобного вида договоры заключаются многими фирмами также с водопроводчиками, специалистами по монтажу строительных сетей, с водителями автомашин.

Как показывает имеющаяся статистика, уровень безработицы среди молодежи в 2—3 раза выше, чем среди других возрастных групп. Только за 9 месяцев текущего года 1525 молодых людей, выпускников школ и других учебных заведений оказались в рядах безработных.

По прогнозам службы занятости, в 1992 г. каждый третий молодой человек столкнется с проблемой поиска нового места работы. Во многих европейских странах правительства, осознавая взрывоопасность такого положения, разрабатывают специальные меры по борьбе с молодежной безработицей. Во Франции в частном секторе при трудоустройстве молодых безработных размеры взносов на социальное страхование сокращаются на 50%. Правительственная программа — «Работа в коммунальных услугах» — обеспечила в 1990 г. трудоустройство одновременно свыше 200 тыс. юношей и девушек.

В Швеции введена дополнительная гарантия работы для лиц 18—19 лет. Если молодые люди не смогли найти работу, подходящую для них, они распределяются биржами труда в «молодежные команды». Закон дает им право на четырехчасовой рабочий день 5 раз в неделю. Кроме того, здесь существует практика предоставления молодым безработным субсидий для открытия собственного дела.

Учитывая складывающуюся ситуацию на рынке труда, необходимо незамедлительно разработать региональную программу развития молодежного предпринимательства. Ее цель — расширить возможности занятости молодых людей через разработку комплекса мер, облегчающих их вовлечение в предпринимательскую деятельность.

Необходимо, на наш взгляд, внести серьезные коррективы в стратегию профсоюзного движения. Например, широкое поле деятельности для профсоюзов открывается через обеспечение дополнительной защиты трудящихся от возможных последствий безработицы. Речь идет об организации помимо обязательного государственного страхования добровольного страхования на случай безработицы.

БУДУЩЕЕ СИБИРИ: ТОЛЬКО В РАМКАХ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Норберт ВАЙН,
профессор,
Университет Дюссельдорфа,
Германия

Принципы включения Сибири в мировую экономику

Известно, что Сибирь — регион с устаревшей техникой, с почти полным отсутствием современных технологий, неразвитой производственной, социальной инфраструктурой. Насколько трудно и дорого преобразовать такой регион, поняли мы, западные немцы, на примере бывшей ГДР, где ситуация до 1989 г. была похожей, хотя и не такой острой, как в Сибири. Для улучшения условий в восточной части нашей страны западная часть (бывшая ФРГ) должна каждый год перечислять более 100 млрд немецких марок на Восток; и хотя Германия — одна из самых богатых стран, но и для нее эта задача — на грани возможного. Каким же образом осуществить преобразование огромной Сибири и особенно в то время, когда сама Россия находится в экономическом кризисе?

Выход один: Сибирь должна интегрироваться в мировую экономику. Только благодаря экономическому участию «заграницы» Сибирь сможет эффективно развиваться в будущем. Это означает, что зарубежные инвесторы должны получить возможность беспрепятственно работать в Сибири. Это могут быть как собственно иностранные предприятия, так и совместные производства. Иностранные предприниматели должны иметь реальную возможность покупать земельные участки, строить фабрики и хозяйствовать, неся ответственность за

результаты. Это не «распродажа русской земли», это широко применяемый в мире экономический принцип. Например, в Таиланде повсюду можно встретить большие и малые «промышленные зоны», которые созданы иностранными предпринимателями. Такие зоны создают рабочие места, служат для обучения местных специалистов; они, благодаря зарплате и налогам, способствуют процветанию страны.

Следует подчеркнуть, что западные страны работают сейчас также по этому международному принципу. Так, в Германии иностранные предприниматели владеют большими заводами, немецкие фирмы имеют собственные предприятия почти во всех странах мира. Немецкие политики во время своих зарубежных поездок пытаются найти предпринимателей, которые бы вложили свои деньги в экономику бывшей ГДР. Например, восточно-немецкий сталелитейный завод перешел к итальянскому концерну, что является нормальным процессом для западной экономики. Но эта деятельность будет успешной, если создать благоприятные условия производства для будущих инвесторов.

Положительными факторами данного процесса являются большие территории, рынок, сырьевые ресурсы.

Территория

В высокоразвитых и плотно заселенных странах, таких как Япония и Германия, просто нет места для новых промышленных районов, поселков. А там, где есть соответствующие площади, они очень дорогие. А Сибирь с ее огромным пространством может предложить для западных инвесторов значительные площади для развития экономики, причем, по крайней мере, в первое время бесплатно.

Размер рынка

Сибирь может также предложить иностранным инвесторам рынок приблизительно 150 млн потребителей. Но она в известной мере сама должна помочь себе. Западные инвесторы практически не располагают необходимой для инвестирования информацией. Известно, что значительная часть предприятий Сибири имеет свободные производственные площади и мощности (особенно военные, подлежащие конверсии), которые можно было бы использовать для производства дефицитной продукции, но где конкретно и какой продукции, в каком коли-

честве и при каких условиях — для западных инвесторов неизвестно.

Не менее важно и то, что в Сибири должны быть созданы соответствующие центры, которые взяли бы на себя решение всех вопросов — юридических, социальных и других — связанных с привлечением западных инвесторов. Инвесторы не должны беспокоиться о своей защите, транспорте, условиях проживания, но, что особенно важно, они должны быть уверены, что соответствующая сторона, в данном случае сибирская, будет относиться с должной ответственностью к заключаемому соглашению, договору и отвечать полностью за принятые условия договора. Стабильность и ответственность — гарантия успеха. Таков девиз западных инвесторов. И это должно быть нормой в отношениях между потенциальными инвесторами и руководителями сибирских предприятий. В настоящее время среди делового мира Запада укоренилось мнение, что инвестиции в России весьма рискованны, но самое важное — создается впечатление, что государственные структуры в них не заинтересованы. Коммерческие же структуры сами по себе ненадежны, и в данный момент находятся в определенной мере в оппозиции к государственным структурам. Все это существенно сдерживает инициативу западных инвесторов.

Наряду с отмеченными положительными факторами, естественно, есть и отрицательные, которые в принципе могут быть устранены, опять-таки за счет вложений иностранного капитала. Прежде всего это неразвитость инфраструктуры. Для эффективной экономики необходим беспрепятственный и быстрый обмен информацией и товарами. Любой предприниматель, офис которого находится в Токио, Дюссельдорфе или Париже, должен иметь возможность практически в любую минуту связаться по телефону или факсу со своим сибирским филиалом. Насколько тормозит развитие экономики плохо развитая связь, ясно показали преобразования на территории бывшей ГДР (один находчивый предприниматель пользовался услугами почтовых голубей).

В Сибири нужно как можно быстрее создать современную систему связи, которая из-за больших расстояний сможет работать только на базе спутниковой связи.

К инфраструктуре также относится и система транспорта. Так как воздушный транспорт не рентабелен, для перевозок массовых грузов необходимо создавать эффективную

«наземную» транспортную систему, обратившись к самым современным технологиям. В этой связи можно было бы рекомендовать, например, немецкую подвесную магнитную дорогу «Трансралид» (низкое потребление энергии, бережное отношение к окружающей среде, скорость 400—500 км/час).

Экологическая ситуация

Один из самых решающих факторов для появления зарубежных предпринимателей — катастрофическая экологическая ситуация во всех сибирских промышленных районах. То, что можно основательно улучшить эти условия, видно на примере Рурской области, в которой в 50—60-е годы была похожая ситуация. Сейчас же выброс в воздух вредных веществ составляет лишь 14 кг на одного жителя в год (для сравнения — в промышленных сибирских областях эта цифра составляет 1500 кг). Приезжающих из Сибири удивляет электростанция, работающая на каменном угле, расположенная на окраине Дюссельдорфа, которая напоминает здание конгресса и совсем не производить дыма.

Рыночная экономика и приватизация

Описанная «открытость» для мировой экономики предполагает наличие рыночных отношений в Сибири. Рыночная экономика и «открытость» для мировой экономики будут существенно способствовать тому, что на сибирский рынок устремятся иностранные товары, что приведет к краху местной перерабатывающей промышленности. То же самое произошло и в бывшей ГДР: собственные товары вдруг стали совершенно неконкурентоспособными и многие предприятия обанкротились. Следствием этого явилась массовая безработица и другие социальные проблемы и понадобилась социальная помощь Запада. Несомненно, что такие же проблемы обрушатся и на Сибирь.

Ей понадобится довольно длительный период для приспособления и переориентации экономики.

Рыночная экономика означает всегда частное хозяйство, а приватизация экономики означает, что государственные предприятия должны продаваться предпринимателям (часто благодаря государственным кредитам), кооперативам (акционерным обществам) или иностранным инвесторам.

Как это можно организовать, видно на примере бывшей ГДР: созданное правительством общество «Верная рука» продало около 7000 государственных предприятий. В начале 1991 г. у 4340 предприятий были частные владельцы, за что «общество Верная рука» получило 15,1 млрд немецких марок, которые были использованы для преобразования оставшихся предприятий.

Похожий процесс идет и в Сибири: в Екатеринбургской области есть общество, похожее на общество «Верная рука», которое предложило на продажу предприятия, например, Уралмаш.

Эти предприятия, также как и вновь созданные, должны утверждаться на мировом рынке, должны сокращать число работников для повышения производительности труда. Кроме того, эти предприятия, чтобы быть рентабельными, должны иметь очень высокий уровень производства. И, как показывает опыт преобразования бывшей ГДР, здесь возникают большие проблемы: каким образом новые предприниматели станут компетентными в рыночной экономике? Менеджеров (в западном смысле) в стране почти нет. То же самое касается и обычных работников: для работы на современном предприятии мало умения обращаться с имеющимся оборудованием: преобразование экономики предполагает высокую квалификацию работников (безработные в западных странах — это чаще всего рабочие, которые не соответствуют этим требованиям).

Решающий отрицательный фактор при продаже предприятия — устаревшее оборудование. Кто захочет покупать предприятие, которое больше напоминает технический музей и никогда не будет работать рентабельно? Сибирские же предприятия по техническому уровню отстают на десятилетия от мирового уровня. При продаже такого предприятия едва ли можно получить прибыль и нужно радоваться, если найдется предприниматель, который вообще захочет взять это устаревшее предприятие, чтобы его, в случае необходимости, снести и построить новое. Сейчас на мировом рынке могут удержаться только те предприятия, которые соответствуют новейшему технологическому и техническому уровням. Япония, например, каждые два года обновляет свои предприятия по производству стали и поэтому может предложить на мировой рынок недорогую, но качественную сталь. Западная Германия (из-за военных разрушений) была вынуждена почти полностью вновь восстанавливать

свою промышленность и это стало большим преимуществом по сравнению с такими странами как Англия, где еще до сих пор много предприятий с устаревшей техникой.

Для Сибири это касается не только перерабатывающей промышленности, но и транспортных средств (доставки). Транспортировка нефти, золота, другого сырья настолько дорогая, что едва ли можно говорить о прибыли в условиях рынка. Модернизация возможна лишь при сотрудничестве с западными предпринимателями и здесь уже есть положительные начинания: как писали в западных газетах, Майское месторождение золота на Чукотке разрабатывается вместе с западными предпринимателями, а немецкое нефтяное общество «Деминекс» подписало договор о поисках и транспортировке нефти в России.

Естественно, что необходимо приватизировать и сельское хозяйство. Как известно, продуктивность сельского хозяйства в Сибири очень низкая. Это, конечно, в какой-то мере связано с суровыми природными условиями. Однако Канада добивается очень высоких урожаев в сельском хозяйстве, хотя находится в таких же условиях, как Омская и Новосибирская области. В Сибири задачу по обеспечению продуктами питания отчасти взяло на себя городское население. Стремление людей в свободное время в трудных условиях выращивать картофель и овощи следует рассматривать как недостойное человека. Только высокопродуктивное сельское хозяйство в Сибири сможет в достаточной степени обеспечить население продуктами питания.

После воссоединения Германии существующие социалистические сельскохозяйственные предприятия были полностью приватизированы. После преобразований вместо 4000 коллективных предприятий создано почти 18000 новых, частично частных, частично совместных. Новые предприятия имеют хорошие перспективы и могут служить образцом для Сибири. При этом малые предприятия с небольшими земельными наделами будут представлять собой основное направление в решении продовольственной проблемы.

Перестройка восточно-германского сельского хозяйства содержала также и рационализацию численности занятых: из 800 тыс. сельхозработников преобразованных хозяйств потребовалось не более 100 тыс. Разумеется, в стране возникла безработица, что может иметь место и в Сибири. Можно только надеяться, что рыночная экономика станет «социальной» рыночной экономикой, как и в Германии, где

каждый человек получает определенную социальную поддержку (пособие по безработице и т. д.), но эта социальная экономика дорогая и ее можно осуществить только благодаря преобразованию военной экономики.

Перспективы

Очевидно, что как и сейчас, так и в будущем Сибирь будет играть для России все более важную роль. Нельзя как прежде рассчитывать на поставки сырья из Казахстана, Украины и других республик бывшего СССР. Для этого Сибирь должна экономически выздороветь, а это может произойти, по мнению автора, только путем, описанным выше. И этот трудный путь нужно обязательно пройти. Незначительные изменения, как это сейчас делается и планируется, не принесут успеха. В Сибири должны произойти радикальные изменения структуры, несмотря на то, что этот процесс может быть длительным и болезненным. В настоящее время по сути нет альтернативы, если Сибирь, со своими богатейшими ресурсами, не хочет остаться надолго регионом с плохими условиями жизни.

На пути к мировой экономике нужно будет отказаться от многих старых представлений. Этот путь предполагает дальновидность, решимость и мужество у руководителей в управлении и экономике: а от обычных людей он потребует решимости хорошо работать и определенное время переносить трудности. Многие страны с успехом прошли этот путь, другие, например Польша, Венгрия и Чехо-Словакия, пошли по этому пути. И уже видны первые успехи.

Если пойти этим путем, то можно надеяться, что дети сегодняшних рабочих смогут испытать на себе первые успехи процесса преобразований. И тогда, наконец, найдет свое подтверждение высказывание Ломоносова.

БЫТЬ ИЛИ НЕ БЫТЬ РОССИЙСКОМУ КАПИТАЛУ?

В. М. ВАСИЛЬЦОВА,
Краснодар

Техническая политика, проводившаяся ряд десятков лет, страдала однобокостью, научно-технический прогресс сводился к замене изношенного оборудования новым. Проводившиеся текущие и капитальные ремонты восстанавливали лишь потребительную стоимость техники, преодолевая только физический износ. О моральном старении оборудования и технологий вспоминали в редких случаях. Модернизация была пущена на самотек, не нормировалась и не планировалась, проводилась в отрыве от ремонтов, что вызывало дополнительные расходы. Результаты налицо.

Состояние основных производственных фондов — кризисное. Коэффициент износа их составляет 43,3%, коэффициент ввода — 7, а коэффициент выбытия — 1,3%. Что касается возрастной структуры парка металлорежущих станков в российской промышленности, то на долю группы в возрасте до 5 лет приходится 19,7%; от 5 до 10 лет — 33,6%, и от 20 лет и выше — 24,8%*. Проведенные исследования на предприятиях Краснодарского края показывают еще более тревожную картину. Здесь даже на флагманах приборостроения, где требуется повышенное качество обработки деталей, таких как завод измерительных приборов, компрессорный и радиозавод, полностью морально и физически изношено более половины основного технопарка, а во вспомогательном производстве эта цифра превышает 80%.

Подобное состояние материально-технической базы усугубляется развалом предприятий, когда «в автономное пла-

* Экономика и жизнь, 1992, № 48. С. 1, 6.

вание» по морю рынка отправляются несамостоятельные подразделения. Так, бывший крупнейший на Северном Кавказе Краснодарский станкостроительный завод им. Седина распался на более чем двадцать «микрокомпаний», среди которых несколько совместных. В результате резко упал объем выпускаемой продукции, да и изготовленные карусельные станки в большинстве своем попадают не на внутренний рынок. Некоторые крупные предприятия региона вообще прекратили свое существование, резко повысив уровень безработицы.

Не следует обольщаться, что при существовании частной и коллективной форм собственности, наряду с государственной, накопившиеся противоречия в воспроизводстве средств труда разрешатся сами собой.

Для преодоления сложившейся ситуации требуется привлекать значительные финансовые ресурсы. Имеется два основных источника их получения: внутренний (прежде всего, на самих предприятиях) или накопление основного капитала, и внешний, т. е. привлечение иностранных средств финансирования. Из-за падающих объёмов производства на большинстве предприятий сокращается и величина прибыли. Это не позволяет делать отчисления в фонд накопления для систематической модернизации оборудования и технологий в нужных размерах.

Для того, чтобы возобновлять производство на новом уровне, нужны определенные вещественные компоненты капитала — это оборудование, современные технологии, рабочая сила, обладающая определенными навыками и профессиональной подготовкой, и, наконец, новые виды сырья и материалов. Дефицит всех этих компонентов на российском рынке не вызывает сомнения.

В то же время ввоз капитала из развитых индустриальных стран — достаточно противоречивое явление. С одной стороны, благодаря иностранным капиталовложениям Россия сможет быстрее переформировать хозяйственный комплекс на новой технологической основе, выровнять платежный баланс, снять социальное напряжение. С другой стороны, импорт капитала с неизбежностью выступает как материальная база экономической зависимости, влечет за собой рост задолженности странам-инвесторам, а также вывоз части национального дохода в виде дивидендов на вложенный капитал или платежей по внешним займам.

Ограничить негативные последствия привлечения иностранных капиталов можно, в первую очередь, системой правового регулирования инвестиционных отношений. С помощью инвестиционных законов и других законодательных актов государство может локализовать отрицательные действия и влияние иностранных инвесторов, установить постоянный контроль за функционированием иностранного капитала, использовать внешние финансовые ресурсы прежде всего для решения неотложных задач своего развития.

Насколько такие возможности регулирования сегодня реализованы? С разрушением единого экономического, в том числе инвестиционного, пространства, проблемой является приспособление иностранных инвесторов к пятнадцати различным инвестиционным режимам вместо одного. Большинство бывших республик, в том числе и Россия, поодиночке уже в меньшей степени могут рассчитывать на приток иностранного капитала на свои суженные рынки. Взаимная конкуренция еще более ухудшает переговорные позиции всех перед зарубежными партнерами.

Далее, при заграничных инвестициях отношения между субъектами инвестиций регулируются различными правовыми системами.

Прежде всего государство определяет условия страхования капиталовложений своих компаний и индивидуальных коммерсантов за границей. Оно вправе запрещать или разрешать экспорт капитала в ту или иную страну, способствовать или ограничивать его вывоз с помощью налоговых, валютных, административных средств и методов. Инвестиционные правоотношения возникают и между иностранным вкладчиком и государством-реципиентом иностранного капитала. Принимающее государство регулирует условия допуска и функционирования иностранного капитала на своей территории. Наконец, международные инвестиции попадают под правовое регулирование международного публичного и частного права.

Зарубежный деловой мир внимательно следит за инвестиционным законодательством России, отмечая, что оно не является ни самым благоприятным для инвесторов, особенно в области налогообложения и лицензирования, ни самым профессиональным среди аналогичных законов других стран бывшего СССР. С ними нельзя не согласиться. Закон РСФСР «Об иностранных инвестициях в РСФСР» принимался наспех, в период «войны законов», он делался скорее как один из республиканских, а не как государственный.

Более того, некоторые его положения, особенно в части льгот иностранным инвесторам, по сути дела отменены актами исполнительной власти.

И все же основные источники стабилизации технической политики нужно искать внутри страны. Немаловажным фактором, определяющим успех обновления промышленного потенциала России, является амортизационная политика. Во всех странах с развитой рыночной экономикой налоговая и амортизационная системы, дополняя друг друга, используются как методы государственного регулирования инвестиционной активности. Нормативные документы, принятые правительством России в 1991—1992 гг., ориентированы на привязку нашей амортизационной политики к рыночным условиям (см.: «О составе затрат и единых нормах амортизационных отчислений». Сборник нормативных документов. М., 1992. 224 с.). Помимо признания плюрализма форм амортизации — пропорциональной, ускоренной и регрессивной, и свободы выбора предпринимателями любой из этих форм, в этих документах предусматривается порядок индексации величины амортизационных отчислений в связи с изменением оптовых цен на элементы основного капитала, так как амортизация становится сегодня недостаточной для замещения средств труда новыми из-за того, что начисляется она с учетом их первоначальной стоимости. Это ведет к искажениям в определении издержек производства и прибыльности, деформирует воздействие налоговой системы.

Предприятия, самостоятельно определяя направления использования прибыли, вынуждены направлять средства, необходимые для воспроизводства оборудования, в фонд потребления из-за постоянного роста цен. Все амортизационные отчисления признаются собственными источниками средств, которые предприятия могут использовать для инвестиций в основной капитал. Но, увы, инфляция превратила теперь эти отчисления в жалкие крохи... Итак, правительственное регулирование инвестиционных процессов не соответствует требованию скорейшего обновления материально-технической базы. А вопрос: «Быть или не быть российскому капиталу» становится все более острым.

КИП: КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Тряпичный бизнес

«Хорошо купить — это купить дешево» — такова новая страсть среднего класса США.

Торговля «из вторых рук» быстро разрослась и окрепла в последние годы, принося в Америке большие деньги. Это и лавочки, куда товар поступает от частных жертвователей, где среди тряпок по символическим ценам можно найти и вещь в хорошем состоянии, с маркой престижного магазина. Могут оказаться и совершенно новые вещи: не подошло, не понравилось...

В магазинах «Вторая жизнь» торгуют тем, что побывало у владельцев роскошных резиденций. Можно купить вещь из дорогих магазинов, от хороших модельеров за десятую часть цены. Для многих это единственный шанс хорошо одеться. И еще — это игра, когда «почти даром» можно купить что-то ценное. В магазинах уцененных товаров распродажа (sale) идет ежедневно. Здесь непроданный залежавшийся товар соседствует с остатками от крупных партий, ношенными вещами. Здесь часты приятные неожиданности: скажем, за доллар можно купить отличную вещь.

Этот символический доллар вдохновляет солидные магазины, где тоже стали устраивать «dollar day», уценяя залежавшийся товар до доллара. Неудивительно, что в эти дни царит столпотворение, но все дружелюбны, царит атмосфера приятного приключения.

КОМУ ВЫГОДНО ЭТО НЕСОВЕРШЕНСТВО?

Мнение читателя

П. Л. БОРИСОВСКИЙ,
кандидат экономических наук,
Москва

К чему ведет разрушение государственной монополии внешней торговли, не будет ли еще хуже, ведь и так из страны вывозятся ценные ресурсы? Эстония вышла на четвертое место в мире по экспорту меди, не производя ее ни килограмма. Это наша российская медь. Не усугубляются ли эти процессы, особенно сейчас — при безумно низком курсе рубля? В таких условиях выгодно продавать что угодно, кому угодно — по любой цене — лишь бы за валюту. Происходит утечка капитала, когда валюта, заработанная на экспорте или купленная за рубли, не возвращается в страну, а оседает за рубежом.

По оценкам отечественных специалистов, около 90% прибавочного продукта в России создается в топливно-сырьевом комплексе, он же обеспечивает 80% поступлений в бюджет. Так как экспортируется в основном продукция этого комплекса, за границу перекачивается прибавочный продукт, которого не досчитывается госбюджет. Может быть, это происходит из-за «устройства» внешнеэкономической деятельности, представляющей собой идеальную машину для получения криминальных доходов тотального разграбления страны?

В постановлении правительства «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 г.» отсутствует механизм выдачи лицензий. Не потому ли около 70% экспорта нефти на практике освобождается от экспортных пошлин? Говорят, что взятка за беспошлинную продажу нефти за границу составляет 2 дол. за тонну.

Кроме того, чтобы чиновник имел «навар», желательно окружить его деятельность тайной. По оценке, в доходах и расходах госбюджета не был учтен 1 трлн руб. только за первое полугодие 1992 г.*, причем средства, недополученные бюджетом в результате освобождения от

* Петров Ю., Гречихин. В. Скрывая валютные доходы и расходы государства, мы сами себе морочим голову. - Известия, 1992, 13 окт.

экспортных пошлин, достигли 440 млрд руб. А дефицит федерального бюджета — 301 млрд руб. Иными словами, если бы мы собрали причитающиеся по закону экспортные пошлины, то можно было бы покрыть дефицит бюджета, «оплатить» полученные чиновниками взятки, и еще значительные средства остались бы.

Чтобы деньги текли к чиновнику рекой, надо повысить заинтересованность производителей во внешнеэкономической деятельности. Каким образом? В частности, обесценить собственную валюту.

Именно таким целям отвечает действующий механизм определения курса рубля. Нынешний курс складывается практически в отсутствии рынка, ибо называть рынком аукцион с минимальным числом участников и мизерным предложением валюты вряд ли оправданно. Курс рубля на нем устанавливается по корзине «экзотических» для нашей страны товаров — компьютеров, видеомагнитофонов, косметики, а в самое последнее время еще и табачных изделий. Как формируется эта корзина? Из свободной внешнеэкономической деятельности исключаются (отдаются в ее тайную, заорганизованную сферу) товары, традиционно являющиеся ее предметом. Методика проста: предложить за небольшое количество валюты такой набор продукции, который обеспечил бы максимальную выручку в рублях (всегда можно найти товары, которые кто-то обязательно купит по любой цене). В поиске таких наборов проявляется поразительная изобретательность — изобретательность чернорыночников. А поскольку эта корзина искусственно создается, искусственно складывается по ней и курс рубля. Как неоднократно отмечалось в печати, «проецировать его на экономику нелепо теоретически и убийственно практически» (Н. Петраков).

Однако при таком курсе рубля невыгоден импорт. Чтобы не упустить доходы от него, система усложняется, используется множество курсов рубля, именуемых в соответствии с «Временным порядком расчетов за импортные товары, закупаемые в 1992 г. за счет централизованных валютных средств» дифференцированными коэффициентами пересчета на рубли контрактных цен на импортные товары. Например, на сахар-песок они составляли 20 руб. за доллар, на животное масло и мясо — 22, на детское питание — 5, на машины и оборудование — 1,6 (!). Эти цифры так далеки от аукционного курса! Данные традиционные товарные группы «вычитаются» из сферы свободной внешнеэкономической деятельности. Внутренние цены установлены в среднем на уровне 20% от рыночного курса рубля, котируемого Центральным банком (этот курс тоже отличается от аукционного, в первой половине 1992 г. он составлял 100 руб. за доллар). Возможность устанавливать внутренние цены с помощью коэффициентов пересчета — по сути дела, скрытая дотация импортерам, оплачиваемая из федерального бюджета. Она увеличивает заинтересованность в импорте, и по неписанным законам внешнеэкономической деятельности «навар» с этого попадает чиновникам.

Позиция правительства

В результате децентрализации внешней торговли снизилась эффективность экспортных и импортных операций, которые прежде контролировались немногими организациями, имевшими возможность влиять на уровень цен. В ряде случаев занижение экспортных цен приобрело демпинговый характер. Быстрое увеличение числа участников внешнеэкономической деятельности и расширение круга уполномоченных на осуществление валютных операций банков превзошло возможности слабой еще системы банковского и валютного контроля, в результате усилился нелегальный вывоз капитала за рубеж.

Отсутствие государственных и таможенных границ на значительной части оголившейся с распадом СССР административной границы России, неурегулированность торговых и платежно-расчетных отношений с бывшими союзными республиками, облегченный режим вывоза товаров в государства СНГ привели к массовой контрабанде ценного сырья.

Резко обострившаяся проблема обслуживания внешнего долга поставила под угрозу не только новые кредиты на финансирование критического импорта, но и сделала реальной возможность ареста активов российских организаций и государства за рубежом.

Обеспечение критического импорта

Для гарантированного поступления товаров по критическому импорту в соответствии с Законом «О поставках продукции и товаров для государственных нужд» в 1993 г. вводятся централизованные поставки на экспорт товаров для обеспечения народнохозяйственных потребностей в критическом импорте. Объем этих операций в 1993 г. составит 15—20 млрд дол. Они будут финансироваться частично из госбюджета, частично — за счет собственных или заемных средств исполнителей госзаказа на экспорт. За счет централизованных валютных средств в 1993 г. намечается импортировать продовольственные товары и сырье для их производства на 6 млрд дол.

Импорт машин и оборудования в 1993 г. будет направлен на обеспечение работоспособности жизненно важных отраслей экономики страны, в том числе топливно-энергетического и агропромышленного комплекса, транспорта, медицинской промышленности, производ-

ства товаров народного потребления. В значительной мере потребность важнейших отраслей в импортном оборудовании и комплектующих будет покрыта за счет кредитов (7,4 млрд дол.), предоставляемых России рядом стран.

Учитывая сравнительную неэффективность закупок товаров по критическому импорту и необходимость дотирования внутренних цен на многие из них, решено все экспортно-импортные операции по поставкам продукции и товаров для государственных нужд освободить от уплаты таможенных пошлин. Это позволит поддержать приемлемый уровень поставок товаров по критическому импорту без привлечения под гарантии государства иностранных товарных кредитов.

Обеспечение таможенного контроля

Уже приняты решения по введению таможенного контроля за вывозом грузов в государства бывшего СССР на основе товаросопроводительных документов, с 1 января 1993 г. — полноценный таможенный контроль на основе таможенного декларирования грузов.

С 1 октября 1992 г. товары, на экспорт которых установлены квоты, вывозятся в страны Содружества в том же порядке, что и в страны «дальнего зарубежья» — по лицензиям МВЭС и при тех же нормах ответственности. С 1 января 1993 г. на вывоз товаров в СНГ будет распространен и общий порядок экспорта стратегически важного сырья через организации, зарегистрированные в МВЭС.

Слабость таможенного контроля в 1992 г. объясняется как «техническими» трудностями введения таможенной границы с государствами Содружества, так и несовершенством таможенного законодательства, в частности, отсутствие уголовной и административной ответственности за незаконный провоз грузов через границу России, унаследованный от бывшего СССР.

Поддержание конкуренто-способности отечественных товаропроизводителей

В условиях перехода к рынку и либерализации внешнеэкономической деятельности главная тяжесть регулирования внешней торговли, в том числе и для поддержания конкурентоспособности отечественных производителей, переносится с количественных ограничений на тарифное регулирование экспорта и импорта. Сфера и цели применения тарифных мер в нынешних условиях существенно различаются по импорту и экспорту, причем центр тяжести будет перемещаться в сторону регулирования импорта при одновременном уменьшении или полной отмене ограничений на экспорт.

Неопределенность сравнительных преимуществ промышленной продукции отечественных произво-

дителей, которые пока заняты в основном поиском своей ниши на мировом рынке в условиях крупномасштабной конверсии и изменения номенклатуры производства, затрудняют определение отраслей и производств, нуждающихся во временной защите от иностранной конкуренции. Тем более трудно определить, какова должна быть степень этой защиты по отдельным товарам. Поэтому в течение переходного периода до стабилизации цен и курса рубля использование «тонких» методов расчета ставок импортного тарифа неприемлемо. Конкретные уровни ставок определялись бы силой лоббирования различных промышленных групп.

На будущее необходимо предусмотреть возможность достаточно гибкого применения тарифных мер по импорту, своевременной корректировки ставок импортных пошлин (в основном в сторону понижения) в зависимости от складывающейся ситуации на внутреннем рынке. С другой стороны, учитывая высокую монополизацию российской экономики и тот факт, что импорт зачастую — наиболее эффективный способ развития конкуренции и повышения эффективности производства, необходимо одновременно поставить заслон протекционизму. Поэтому с 1 января 1993 г. вводится слабо дифференцированная трехуровневая система ставок импортных пошлин, с некоторыми вариациями по отдельным товарам или товарным группам. В отдельных случаях будет ограниченно применяться нетарифное регулирование внешней торговли, от которого не отказались и страны с гораздо более сильной экономикой, чем российская.

В целом установлена достаточно высокая единая ставка импортного таможенного тарифа по готовой промышленной продукции (15%), что не исключает возможности вообще не применять пошлины по товарам, важным для реконструкции народного хозяйства и не имеющим отечественных аналогов. Более низкая единая ставка импортного таможенного тарифа (5%) установлена на комплектующие изделия и сырье. Разрешен беспошлинный ввоз отдельных товаров первой необходимости, дефицитных или не производимых в стране (отдельные виды продовольствия, медикаментов, сырья для производства потребительских товаров первой необходимости, жизненно важные потребительские товары).

Государственная поддержка экспорта

Отсутствие дешевых и доступных кредитов для финансирования производства товаров на экспорт сдерживает его наращивание. Особо тяжелое положение с финансированием экспорта технического содействия и военной техники, на который традиционно государство выделяло кредит. Теперь правительство намерено создать акционерный Российский экспортно-импортный банк.

Будет упорядочена практика предоставления государственных гарантий под экспортные операции и инвестиционное сотрудничество. Подписаны межправительственные соглашения со странами СНГ, регламентирующие сотрудничество и кооперацию при сооружении объектов в третьих странах, а также срочные меры по развитию транспортной инфраструктуры российского экспорта.

Повышение эффективности экспортных операций

Создается разветвленная система сертификации качества продукции, налаживается контроль за качеством экспортируемой продукции.

Реализация огромного технологического потенциала ВПК и конкурентных преимуществ российской военной техники и вооружений требуют государственной поддержки этого экспорта и повышения эффективности военно-технического сотрудничества. Речь идет:

— о своевременном выделении кредитов для закупки крупных партий сложных видов вооружения, имеющих длительный технологический цикл изготовления (самолеты, корабли, ракетные комплексы), предназначающихся для поставки в платежеспособные страны;

— о доведении до уровня мировых требований услуг военно-технического характера (гарантийное и постгарантийное обслуживание, обеспечение запасными частями, ремонт техники и вооружений, систематическая модернизация ранее поставленных образцов в целях повышения их эффективности и оснащения высокоточными средствами поражения);

— о выделении внешнеторговым специальным организациям бюджетных средств для расчетов с изготовителями ВПК при предоставлении государственных кредитов странам-покупателям;

— о расширении номенклатуры услуг (продажа лицензий на производство вооружений и военной техники, проведение совместных НИОКР, продажа ноу-хау, развитие сотрудничества в области космоса, особенно с Аргентиной, Бразилией, Чили;

— об ужесточении законодательных мер за поставками без лицензий, ограничение круга организаций, которые могут заниматься поставками военной техники.

В условиях значительного снижения экспортных возможностей России по машинотехнической продукции и ее неконкурентоспособности при разрозненной реализации, комплектные поставки для строительства объектов за рубежом приобретают особую значимость как источник стабильных многолетних поступлений валюты и товаров в погашение предоставляемых платежеспособным странам государственных кредитов. Характерно, что на машины и оборудование приходится до 90% экспортной стоимости объекта технического содействия.

Валютное регулирование и платежно-расчетные отношения

Эффективность внешнеэкономической деятельности зависит от регулирования вывоза и ввоза не только товаров, но и валюты. Бессмысленно стимулировать экспорт, если валютные доходы оседают за рубежом и не инвестируются в национальную экономику. Введенный союзным правительством режим валютных счетов позволяет уполномоченным коммерческим банкам аккумулировать валютные средства своих клиентов и держать их на счетах банков-корреспондентов за рубежом. В результате из хозяйственного оборота России практически изъято не менее 5 млн дол., принадлежащих российским предприятиям и хранящихся за границей.

Правительство намерено создать условия для перехода к обязательной продаже экспортерами всей валютной выручки на валютном рынке, что означает отмену системы валютных счетов предприятий и одновременное расширение числа банков, уполномоченных на проведение валютных операций. Это важно также для стабилизации курса рубля и перехода к его полной конвертируемости по текущим операциям. Особенно актуальна эта мера в отношении стран с неконвертируемой валютой, среди которых много наших традиционных партнеров. В условиях неконвертируемости валют Россия вынуждена прибегать во взаимных расчетах либо к использованию СКВ (что в условиях ограниченности валютных запасов сразу ограничивает товарооборот), либо к клиринговым соглашениям. То и другое в нынешних условиях крайне неэффективно.

Поэтому для расширения торговли на коммерческих началах планируется предложить партнерам России перейти к использованию национальных валют во взаимных расчетах по текущим торговым операциям, заключив соответствующие межбанковские соглашения.

Подготовила Т. БОЙКО

КИП:
КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ

Как устроиться на работу

Начиная поиски работы, хорошо приготовить свои предложения в письменной форме. Этот первый сигнал очень важен. Плохо написанный, с ошибками, он может попасть в корзину.

Как писать такие письма? Слева — свои Ф.И.О., адрес, телефон. Справа — кому адресовано письмо, адрес предприятия. Предложения всегда направляем руководителю фирмы. В письме нужно сообщить сферу своих интересов, профессиональную подготовку, опыт предыдущей работы, знание языков.

Подписываемся четко, разборчиво.

Беседу обычно ведет директор или сотрудник фирмы. Но кандидат на работу тоже может задать вопросы — о зарплате, условиях труда, будущих обязанностях, возможностях роста, отпуске. Неприлично первым делом интересоваться финансовыми условиями — лучше спросить о задачах, стоящих перед вами.

Четвертое «К»

Ева Оденаль, председатель Союза женщин-предпринимателей и менеджеров Германии, считает, что к трем «К» — Kinder, Küche, Kirche (дети, кухня, церковь), которые с давних времен считались уделом женщин, добавилось четвертое К — «Karriere». Женщины смело встают во главе собственных фирм и добиваются успеха.

В 1983 г., когда обанкротились даже крупные, сильные предприятия, среди фирм, возглавляемых женщинами, почти не было банкротов. Почему? Женщины рискуют, но не склонны пускаться в авантюры. На их предприятиях меньше забастовок, потому что они легче идут на компромиссы. Представители сильного пола управляют производством патриархальными методами, ставя себя наверху иерархической лестницы. А женщины более демократичны, любят поговорить, благодаря чему хорошо информированы.

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ НА ЗЕМЛЮ

**М. И. КАЛАШНИКОВА,
Е.Н.КОВАЛЬЧУК,
И.В.БЕЛОВА,
Российский политехнический институт,
Москва**

Частная ли частная собственность?

Земля находится в государственной собственности (кроме бывшего СССР и Монголии) только в Новой Зеландии и Израиле. При этом почти 90% земельного фонда Израиля — совместная собственность государства и Еврейского национального фронта. Но и в этих странах земельный оборот фактически существует — продается, покупается и сдается в аренду право пользования землей.

Но ни в одной стране мира нет действительно свободного земельного рынка и неограниченного права частной собственности на землю. **В странах англо-американского законодательства** все права землевладения (в том числе безусловная земельная собственность) рассматриваются как права на недвижимость и регулируются в рамках гражданского права. Использование земли для сельскохозяйственных нужд обеспечивается преимущественно **экономическими методами.**

В западноевропейских континентальных странах право собственности на землю считается разновидностью общего права собственности на недвижимость, поэтому далеко вышло за рамки гражданских кодексов. Оно широко представлено в специальных законах, содержит множество административно-правовых норм. Использование земли для сельскохозяйственных нужд обеспечивается **административно-правовыми методами**. Среди них:

* **Мелиорация и другие меры**, направленные на изменение или сохранение физического состояния сельскохозяйственной земли. Государственная администрация вправе потребовать от собственника земли провести мелиоративные работы в соответствии с ее планами и под ее контролем. Даже если собственник не согласен, эти работы все равно проводятся (в Италии например), а он лишается права владения землей на время мелиорации.

* **Принудительное изъятие** и передача крупным, хорошо организованным хозяйствам земель небольших и слабых хозяйств (Германия, Франция, Бельгия, Испания). При этом достаточно решения властей и не требуется согласия землевладельцев. Принудительный характер землеустройства проявляется также в предоставлении права собственности на землю лишь тем, кто имеет опыт ведения сельскохозяйственных работ и средства.

* **Административный контроль за сельскохозяйственным производством**, вмешательство государства в технологический процесс. В Италии, например, установлена государственная монополия на производство и продажу определенных видов культур, скажем, табака. Его могут выращивать и частные производители, но они обязаны получить концессию. Кроме того, реализуются программы совместного (государство и частники) выращивания сельскохозяйственных культур при помощи выдачи специальных лицензий. Подобные методы административного контроля используются и в США, где с 30-х годов многие сельскохозяйственные культуры выращиваются только со специального разрешения.

* **Законы, обязывающие производителей** использовать семена определенных сортов, не допускают смешения типов на единых земельных участках (Италия).

* **Административное регулирование** разведения и вырубки отдельных сортов деревьев (Италия).

* **Принудительное вмешательство администрации в управление** сельскохозяйственным производством из санитарно-гигиенических и зоотехнических соображений, регулирует селекцию пород скота, шелководства (Италия).

* **Государственное регулирование арендной платы** (Франция, Италия) и сбыта продукции. К примеру, молоко в Италии, Германии и других странах должно поставляться только молокозаводам, которые не вправе отказать производителю в его приеме.

При создании промышленной или социальной инфраструктуры земля предоставляется в концессию на время проведения необходимых работ или из государственного фонда собственникам выделяются равноценные участки. Возможен и выкуп земель. Это закреплено в Конституции или Гражданском кодексе страны.

Для ориентации сельскохозяйственного производства в индустриально развитых странах используется **так называемое государственное планирование с помощью субсидий, кредитов, налоговых льгот, но без прямого принуждения.** Без них не в состоянии выжить мелкие и средние хозяйства. Если же собственник земли выбирает иное, более выгодное направление сельскохозяйственного производства, он как бы добровольно отказывается от государственного поощрения. Лишаются его и невыполнившие план.

Во **Франции** существует закон, который разрешает собственнику не обрабатывать землю, но не более пяти лет. Затем ему может быть предъявлено требование передать ее в пользование другим лицам. Не обрабатываемая или плохо обрабатываемая земля может быть и изъята с выплатой компенсации.

В **Германии** законодательно закреплена надлежащая обработка земли под страхом ее экспроприации, в ряде случаев — безвозмездной. Декреты об обязательной структуре угодий, проценте площадей, используемых под отдельные культуры, о надлежащей обработке земли существуют также в **Испании.**

Чтобы предотвратить использование не по назначению еще не включенных в сельскохозяйственный оборот земель, территория страны разбивается на зоны единого целевого назначения земли. Выделяются урбанистические, естественные (заповедники), промышленные и сельскохозяйственные зоны. В каждой устанавливается соответствующий режим землепользования, в частности, предусматривающий разрешительный порядок строительства и строжайший госконтроль за его выполнением. Он распространяется и на собственников земли. Во **Франции** создаются резервы для будущего строительства, в том числе и городского. Общественные организации могут покупать, а то и экспроприировать земли у собственников в зоне землеустройства.

В **Германии**, чтобы использовать сельскохозяйственные угодия в иных целях, владелец земли обязан получить разрешение земельных органов власти, что весьма сложно. А в

Польше, кроме того, практикуется контроль за способами и сроками освоения приобретенной земли.

Во **Франции**, чтобы не допустить образования больших земельных угодий у отдельных лиц, созданы специальные общества по сельскохозяйственному землеустройству, обладающие правом преимущественной покупки земли. Таким правом обладают и арендаторы земельных участков. Претенденты на приобретение земли должны иметь стаж сельскохозяйственной деятельности не менее трех лет или диплом о сельскохозяйственном образовании. Кроме того, запрещена продажа земли частями, поскольку это способствует укрупнению хозяйств.

В **Голландии** сведения о площадях и системе землепользования каждого фермерского хозяйства заносятся в специальный государственный банк данных. Дважды в год проводится аэрофотосьемка, ее результаты соотносятся с данными компьютера. Любое изменение планировки (регламентированы ширина дорог, площадь кормовых площадок, машинных дворов и т. д.) и уменьшение пашни чревато для собственника серьезными последствиями.

Разработанные правила использования земель в зонах ориентируют собственников в нужном для государства направлении. Иногда вводится прямой запрет на использование земель не по назначению. При этом государство возмещает ущерб, причиненный землевладельцам этими ограничениями, выкупает участки.

Разделение интересов центральных и местных властей достигается разграничением их компетенции. Так, в **США** многие вопросы, касающиеся сельского хозяйства, правового режима земель, недр, лесов и вод отнесены к компетенции федерального законодательства.

В Федеральный кодекс включены законы, касающиеся сельского хозяйства, законы о праве собственности иностранцев на землю, земельно-правовом режиме государственных земель. Так, наряду с единообразным гражданским правом, во всех штатах существуют свои гражданские законы, законодательство об аренде земли издано отдельными штатами. Отношения по водопользованию, которые имеют в США большое значение, регулируются и федеральным законодательством, и законодательством отдельных штатов. Право государственной собственности на все свободные земли зафиксировано в федеральном законодательстве. Президенту страны предоставлено право по своему усмот-

рению изымать и резервировать из государственных земель необходимые земли для гидроэнергетики, ирригации и других общественных целей. В законодательстве большинства штатов установлена весьма упрощенная форма купчих. Право собственности переходит путем простой передачи.

Купля-продажа земли

Ни в одной стране мира нет в законодательстве формулировки об абсолютно бесконтрольной купле–продаже земли. Везде имеются определенные ограничения.

Основная масса земель в большинстве развитых стран передавалась в частную собственность в ходе аграрных реформ. В **Италии** земельная реформа (1950 г.) проводилась для того, чтобы увеличить крестьянскую собственность, устранить социальные и экономические пережитки, связанные с большими земельными владениями, «квазимонополиями» на землю крупных собственников и отчуждением сельскохозяйственных производителей от земли. Земля в частную собственность передавалась в два этапа. На первом (в течение трех лет) были экспроприированы частные земельные владения. В одних районах экспроприировались землевладения, превышающие 300 гектаров, в других — низкопродуктивные хозяйства.

Экспроприация проводилась по законодательному декрету, детальным планам для каждого землевладельца. Последние получали денежную компенсацию. Для проведения реформы в каждом районе создавался специальный орган. Его деятельность контролировало Министерство сельского и лесного хозяйства. Он устанавливал землевладения, подлежащие передаче крестьянам, исключая земли, необходимые для размещения служб, общих для всех участков. В соответствии с законодательным декретом экспроприированные землевладения передаются государственному органу по проведению реформы. Тем самым формально образуется право государственной собственности на время, пока экспроприированные земли не будут поделены на участки и переданы крестьянам.

На **втором этапе** сельскохозяйственные земельные участки были переданы на основании договора купли-продажи новым собственникам — крестьянам. Они выплачивают стоимость земли в рассрочку в течение 30 лет. Передача

права собственности крестьянину до уплаты последнего взноса отсрочена, он только пользуется земельным участком, т. е. практикуется продажа с отложенным владением.

Для получения земельного участка от будущего собственника требуется, чтобы он обрабатывал землю сам или с членами семьи, обладал профессиональными навыками, и в течение последующих 20 лет состоял членом одного из кооперативов, которые организованы органом по проведению реформы (в противном случае утрачивается право на предоставление земли). Кроме того, предусматривается **испытательный срок** на 3 года с правом расторжения договора. Орган по проведению реформы оказывает техническое и экономико-финансовое содействие в получении необходимого инвентаря и ресурсов мелким собственникам-производителям.

Человеку, получившему земельный участок, **в течение 30 лет запрещено продавать его, предоставлять кому-либо, кроме органа по проведению реформы или лиц, обрабатывающих землю, а также сдавать в аренду или передавать в пользование**. А в случае смерти человека до окончательной выплаты стоимости участка его замещает тот из наследников по прямой — дети, — а при их отсутствии — супруг, кто обрабатывает землю и обладает профессиональными навыками. Если имеется несколько таких законных наследников, предпочтение отдается тому, кто указан в завещании умершего, споры разрешаются в судебном порядке. Когда эти требования не выдерживаются, земельный участок возвращается в распоряжение государственного органа по проведению реформы и предоставляется новому лицу. А наследники умершего приобретают право на возвращение им выплаченной части погашенного долга и получение компенсации с учетом возросшей стоимости земли, скажем, в результате мелиорации.

Подобная форма предоставления земли в частную собственность в **Италии** — это не только договор купли-продажи ее, а гораздо большее — договор об учреждении нового сельскохозяйственного предприятия человеком, получающим земельный участок и обрабатывающим его. Этот человек получает статус либо собственника обрабатываемой земли, либо предпринимателя, который берет на себя риск производственной деятельности, компенсирующийся прибылью.

Получившие земельные наделы обязаны объединяться в кооперативы, в которых через аренду участвует и правительство. По принципу кооперативов со смешанным капиталом созданы многие агропромышленные комплексы.

Квотирование производства сельскохозяйственной продукции в рамках ЕЭС, а также правовые нормы, ограничивающие свободную куплю-продажу земли, привели к тому, что, например, во **Франции** сельское хозяйство обходится налогоплательщикам все дороже и дороже, а 400 тыс. производителей, занятых в сельском хозяйстве, находятся в предпенсионном возрасте без права передачи собственности в другие руки. Французский фермер не свободен в заключении сделок: минимальный срок аренды — 9 лет, а арендатору запрещено передавать право аренды третьему лицу, даже если у собственника и фермера относительно него нет разногласий. Правила аренды продолжают ужесточаться. Так, сельскохозяйственные строения, используемые для промышленного производства и не связанные с работой на земле, включены в сельскохозяйственные угодья, став объектом аренды.

Особый интерес для практического решения современных проблем земельной реформы представляет **испанская система передачи в частное владение и эксплуатацию земли, находящейся в общественной собственности**. На первом этапе неэксплуатируемые земли передаются в собственность на 10—12 лет на конкурсной основе. В конкурсе участвуют крестьяне, обладающие соответствующими навыками и умениями и нуждающиеся в расширении земельного надела. По истечении 12 лет, если крестьянин проявил свои профессиональные качества, нотариус передает ему эту землю во владение по «системе гласности вещных прав», и он становится полным собственником земли. Единственное ограничение: последний не может продать её лицу, не являющемуся крестьянином-профессионалом.

При проведении земельной реформы в послевоенной **Японии** земли были выкуплены государством у помещиков и проданы в основном зажиточным крестьянам по ценам гораздо ниже рыночных. До продажи местные городские и деревенские комитеты обследовали земли. Участки передавались крестьянам (выдавалось свидетельство) за относительно небольшую плату, установленную по земельному кадастру на определенную предшествующую реформе дату.

В **Болгарии** граждане, ранее пользующиеся земельными участками, сохранили это право и смогли получить право собственности, оплатив стоимость земли общинному совету. Свыше 70% землевладельцев живут в городах и лишь 5% собираются завести свое дело на восстановленной земельной собственности.

На начальном этапе реформы в **Венгрии** используется цена земли, введенная еще во второй половине прошлого века по шкале кадастровых оценок. Земля продается лишь тем, кто намерен ее обрабатывать в течение длительного времени. Новые законопроекты предусматривают последовательную «акционеризацию» сельскохозяйственных производственных кооперативов с правом выхода из них и ведения индивидуальной хозяйственной деятельности на предоставленном земельном участке.

При упразднении сельскохозяйственных кооперативов в **Румынии** их земля передается в собственность крестьянам безвозмездно с помощью уездных комиссий.

Вопрос о собственности на землю в **Польше** решен несколько десятилетий назад. В 1990 г. сняты все поправки к Гражданскому кодексу, ограничивающие право продажи земли. Землю поляки могут покупать и продавать без ограничений, а иностранные граждане — с разрешения Министерства внутренних дел. Существуют и особые права в отношении наследования права собственности на землю.

Прогноз введения купли–продажи земли в России

Противники частной собственности на землю тесно увязывают само понятие частной собственности с неизбежной эксплуатацией наемных работников. Между тем в аграрной сфере дистанция от частной собственности на землю до применения наемного труда огромна. Предлагаемый вариант земельной реформы — уравнительное наделение землей, материальными ресурсами, запрет в течение 10 (5,3) лет купли-продажи земли и др. — на длительное время консервирует фактическое малоземелье. На укрупнение ферм в результате купли-продажи земли потребуется много времени.

Даже с введением частной собственности на землю, ее куплей-продажей основная часть земель останется в государственном фонде. По самым оптимистическим оценкам,

в частную собственность перейдет не более 30% всех земель, причем этот процесс растянется на десятилетия.

Частная собственность на землю, законодательное разрешение купли-продажи угрожают ее «национальному» использованию или, напротив, смогут стать гарантом ее разумного, эффективного использования при соответствующем включении известных всему цивилизованному миру юридических и экономических механизмов? Вероятнее последнее. Хотя можно согласиться с теми, кто считает, что введение частной собственности на землю не гарантирует обществу восстановления и умножения, тем более — в короткие сроки, плодородия земель. Но эта мера дает какую-то надежду, шанс. Темпы деградации земель, снижения плодородия почв, их истощения достигли критической отметки. Нужно остановить этот процесс, не говоря уже о том, чтобы облагородить землю, привести ее в порядок.

Площадь российской земли составляет 1,7 млрд га, в том числе сельскохозяйственной — 640 млн. Остальное — земли лесного фонда (52%), запаса (8%), промышленности, транспорта, природоохранного назначения, оборонного, городов и поселков городского типа.

Проведенная в 1987—1990 гг. инвентаризация показала, что в России за последние 30 лет выбыло из оборота более 11 млн га сельскохозяйственных угодий, причем не только в Нечерноземье, Сибири, Поволжье, но и в богатом плодородными землями Краснодарском крае, где сельхозугодья сократились почти на 70 тыс. га. При этом в Дагестане остались неучтенными более 300 тыс. га сельхозугодий, в Кабардино-Балкарии — более 50 тыс., в Саратовской области — около 80 тыс., в Волгоградской — 25 тыс. га.

В России более половины площадей сельскохозяйственной земли заболочено, переувлажнено, имеет повышенную кислотность или содержит солонцовые компоненты. Около 127 млн га эродированы или эрозиоопасны. Загрязнены выбросами промышленных предприятий 62 млн га. Авария на Чернобыльской АЭС загрязнила 2 млн га угодий. Из-за эрозии содержание гумуса за последние 20 лет снизилось на 25—30%, теряются миллионы тонн питательных веществ, разрастаются пустыни и овраги. Перечисление наших бед можно продолжать долго. По оценкам, из-за плохого состояния земель Россия ежегодно недополучает около 40 млн т сельскохозяйственных продуктов в пересчете на зерно, что значительно больше его закупок за рубежом. А аграрная политика направлена не на ускоренный рост плодородия, а на увеличение производства на всех вообще землях, включая и угодья с низким естественным плодородием почв, сложным рельефом и неустойчивым водным режимом.

За 1991 г. более 14 млн семей России получили земельные участки по 10—30 соток. К концу 1992 г. 162 тыс. фермеров имели надел в среднем 42 га (хотя в трети областей его площадь составляет 5—10 га, по стандартам ЕЭС минимальная площадь зернового хозяйства составляет 80—120 га).

Сегодня в России фонд перераспределения земли не превышает 15 млн га. Он находится в основном в ведении районных и городских Советов народных депутатов, но пока лежит мертвым капиталом. Граждане не всегда хотят брать эти земли из-за удаленности от места жительства и бездорожья.

Что принципиально нового внесут «Основы земельного законодательства» в существующие земельные отношения? Самое важное: теперь собственниками будут и республики, края, области, автономные образования, Москва и Петербург — субъекты Федерации.

В «Основах» предусматриваются два вида собственности на землю — частная и государственная. Под **частной** подразумевается индивидуальная, общая совместная и общая долевая форма собственности граждан и юридических лиц; под **государственной** — федеральная собственность республик в составе РФ, автономных образований, краев, областей, городов Москвы и Петербурга.

Индивидуальная собственность будет распространяться на земельные участки, принадлежащие владельцам личных подсобных хозяйств, садоводам, огородникам.

Общая совместная собственность — собственность членов коллективов (колхозов, кооперативов, ассоциаций, акционерных обществ, товариществ). Каждый член коллектива знает размер своей доли собственности, но в натуре она не выделена. Он вправе выйти со своей долей земли, чтобы стать фермером.

Собственность юридических лиц будет распространяться на земельные участки, занятые реорганизованными птицефабриками, крупными животноводческими комплексами, овощеводческими тепличными комбинатами. В этом случае член коллектива не имеет права выйти со своей долей. Нельзя выйти из коллектива, забрав часть теплицы или животноводческого комплекса. То же и с земельными угодьями. Ни одно из таких производств не сможет обеспечивать себя кормами, если у него отнять часть земли.

Реферат подготовила Т. М. БОЙКО

Фермерское движение: что же это такое?

Г. С. ШИРОКАЛОВА,
кандидат философских наук,
Институт социально-экономических исследований РАН,
Москва

Для изучения формирующегося класса фермеров нами проведено несколько исследований[1]. Полученные материалы и наша интерпретация результатов работы других социологов во многом не согласуются с тем образом фермерского движения, который создан проправительственными средствами массовой информации. Это накладывает на нас обязательство отказаться от распространившегося в сегодняшней науке стиля «философского эссе»[2], и, возможно, кое-где в ущерб легкости чтения, отдавать предпочтение цифрам, а не словесным характеристикам предмета исследования.

Сравнение результатов социологического исследования по различным регионам России не выявило существенных расхождений, которые позволили бы сделать вывод о специфичности протекания процессов на селе. Поэтому мы будем пользоваться средними цифрами по России, особо оговаривая обращение к областным данным в тех случаях, когда они могут представлять самостоятельный интерес.

---

1 В основу этой работы положены два исследования: Всероссийского ИСПИ РАН (в семи регионах в ноябре—декабре 1991 г.) и Нижегородского НИИ экономики сельского хозяйства (три района Нижегородской области в марте—апреле 1992 г.).

2 Приведем лишь один пример: из сорока работ, представленных на конференцию «Социальные проблемы села в условиях перехода к рыночной экономике» в 1992 г., лишь шесть содержат результаты самостоятельных эмпирических исследований. Именно их авторы взвешенно подходят к проблемам агрореформы. Все тезисы, пропагандирующие быстрейшее введение частной собственности на землю, скорейшую замену коллективных хозяйств «свободным крестьянином-предпринимателем» — главным субъектом «рыночных отношений на селе», ссылающиеся на весь мировой опыт, где, якобы, право собственника и право хозяйствования неотделимы и т. п. — не содержат ни фактологических, ни теоретических доказательств правоты их авторов.

Кто стал фермером

К сожалению, наша анкета не фиксировала структуру рабочей силы хозяйства, но об этом косвенно можно судить по ответам на вопрос: «Кто постоянно работает в вашем хозяйстве?» Семейное хозяйство ведут 48,4% от числа опрошенных фермеров, в остальных случаях имеет место сочетание родственных и иных связей. Работает семья фермера и родственники — 21,7%; несколько родственных семей — 10,7; несколько семей, не связанных родством — 9,6; несколько человек, не связанных родственными отношениями — 13%.

Особый интерес представляет информация о «докрестьянском образе жизни». В литературе уже отмечалось, что значительная часть фермеров — горожане, в их числе — мигранты из села. Но этот признак не может быть главным типообразующим, так как нивелируется социальным происхождением, образованием, профессией, сроками переезда в город. Но показатели, как увидим, существенно различаются.

По общероссийской выборке, 72,9% родом из сельской, рабоче-крестьянской семьи; 9% — сельской аграрной интеллигенции, 2,6 — из сельских служащих-неаграриев; 4,1 — из городской интеллигенции; 2,3 — из городских служащих; 7,6% — из городских рабочих. До обзаведения хозяйством в городах разного типа жило 39,9%, в колхозах и совхозах работало 53,4%. Таким образом, тесную связь с землей сохранили лишь около половины опрошенных. Из тех, кто не работал в сельском хозяйстве, некоторые знания и навыки приобрели в юности до отъезда в город 21,6%; работая на даче — 21,9; во время шефских работ на селе — 8,5; ни навыков, ни знаний не имели 4,1% опрошенных.

Очевиден недостаточный уровень подготовки к ведению товарного крестьянского хозяйства, но осознание этого у значительной части фермеров отсутствует.

По их самооценке, испытывают недостаток знаний в правовых вопросах — 52,8%; в экономике — 51,6; в профессиональных специальных знаниях лишь 29,4; в практических навыках аграрного труда — 14,6; в навыках ведения подворья — 5,2; содержания дома — 1,2%. На первый план выходит потребность в тех знаниях, которые были нужны для юридического оформления хозяйства, получения кредитов. 68,2% опрошенных завели хозяйство недавно и еще не столкнулись со всем спектром собственно производственных трудностей.

Воспоминания детства, наблюдение за работой родственников не могут дать достоверного представления о будущем хозяйствовании, так как в деревне существует достаточно жесткое разделение труда и работники коллективных хозяйств выполняют лишь часть производственных функций. На оптимистичности

оценки своей подготовки к аграрному труду сказался и спектр профессий фермеров.

Из них работали ИТР, специалистами — 32,7%; механизаторами — 19; в управлении среднего звена — 10,8; рабочими, колхозниками высокой квалификации — 10,2; рабочими, колхозниками средней квалификации — 8,5; животноводами — 6,4; в управлении на уровне руководителя предприятия и выше — 3,5; в советских, профсоюзных, партийных органах — 1,7%.

Соответственно высок и уровень образования: высшее сельскохозяйственное образование имеют 17,2%; высшее несельскохозяйственное — 10,2; незаконченное высшее, техникум — 35,3%. Неполное среднее у 6,4%. Это значительно выше, чем в среднем по селу. Для сравнения укажем, что из 1000 сельчан, опрошенных в Лукояновском и Дальнеконстантиновском районах Нижегородской области, институт закончили 16,5%; техникум—17,6; ПТУ — 18; среднюю школу — 19,4; неполную среднюю — 28,3%. Сельчане, как и горожане, с низким уровнем образования, как правило, не рискуют начинать самостоятельное хозяйствование.

Уверенность в своих силах характерна и для тех, кто еще только собирается стать фермером. 71,4% из них считают, что могут добиться хороших результатов при ведении своего хозяйства, в то время как среди тех, кто предпочитает остаться в коллективном хозяйстве — только 40,4%. Они в большей степени настроены и на более интенсивный труд ради высокого заработка — 85,9% [3].

Однако повторим, что высокая самооценка собственной готовности к ведению единоличного хозяйства по мере приближения к товарному производству будет снижаться, и те курсы фермеров, которые проходят горожане для получения права на землю под фермерское хозяйство, явно недостаточны. Не случайно, что именно они первыми стали отказываться от «крестьянствования», нанимают работников для обработки земли, а сами живут в городе, выжидая закона о праве продажи земли.На что же надеются сами фермеры? Какие качества, на их взгляд, прежде всего необходимы владельцу крестьянского хозяйства?

Любовь и знание сельскохозяйственного труда — 65,9%; жилка предпринимателя, умение рисковать — 51,9; работа с утра до вечера — 49,3; сельскохозяйственное и инженерно-экономическое образование — 29,4%. Как видно, распределение ответов и на этот вопрос свидетельствует о том, что значительная часть сегодняшних фермеров не видит большой

3 Земля и люди. Социологический вестник. Нижний Новгород. 1991.№ 2. С. 14.

разницы между товарным производством и работой на садово-огородном участке. Этот вывод подтверждают и ответы на вопрос о том, каковы главные трудности ведения самостоятельного хозяйства. Приведем их в порядке убывания: нехватка техники, инвентаря — 82,8%; сложности с удобрением, горючим, семенами — 45,8; противоречивость законов, слабая их исполняемость — 44,6; противодействие местных властей — 25,9; нехватка навыков самостоятельного хозяйствования — 14; трудности сбыта продукции — 5,8; высокие платежи за землю, налоги, трудности получения кредитов — 4,7%.

Надежда на предпринимательские способности как условие выживания и трудности с материально-техническим снабжением существуют в сознании фермеров параллельно, сложности с обеспечением семенами и горючим мало связаны с собственной неподготовленностью к самостоятельному хозяйствованию. У некоторых из анкетируемых лиц проявилась и такая установка: их должны обеспечивать теми же способами и за те же (но лучше — льготные) цены, что и государственные предприятия, а предпринимательство их проявится в том, чтобы дороже соседа продать свою продукцию, и дешевле соседа нанять работников.

Из приведенных данных следует, что несмотря на достаточно высокий общекультурный уровень начинающих фермеров, личностные стартовые условия у них далеко не одинаковы.

Короткий срок земельной реформы не дает достаточных оснований для детального прогноза, какие из перечисленных профессионально-образовательных групп в большей мере адаптируются к новым условиям и какие именно социально-экономические типы будут формироваться из них в будущем. Но очевидно, что в группе с высоким социально-экономическим статусом будут преобладать имеющие высшее сельскохозяйственное образование.

Стартовые условия

Будущее экономическое, а значит, и социальное неравенство и его последствия для сегодняшнего фермера — запредельная абстракция. Большинство из них выбрало новый путь в результате внутриполитической обстановки в стране, угрожающей городам голодом.

Вот какие мотивы для того, чтобы завести крестьянское хозяйство, указали опрошенные: 63,8% — чтобы иметь свое дело и передать детям как прочный фундамент их благополучия; 39,4 — чтобы своим трудом обрести материальный достаток;

37 — хотелось работать без понуканий начальников; 16,6 — были неудовлетворены работой при коллективной обезличке; 14 — надоели «растащиловка» и беспорядки в общественном хозяйстве; 2,9% — по примеру людей, которые зря ничего не делают.

Характерно, что среди сельчан-нижегородцев (гораздо трезвее оценивающих возможности единоличного крестьянского хозяйства), ставящих целью жизни материальное благополучие, 88,7% собираются остаться в реорганизованном коллективном хозяйстве, и лишь 2,9% — завести свое хозяйство!

Второй важнейший стартовый фактор — обеспеченность хозяйства средствами производства. В анкете были заданы вопросы о достаточности земли, скота и техники для ведения хозяйства. Приведем весь блок ответов, считая, что они указывают направление будущих социальных и экономических связей крестьянских хозяйств.

Учитывая трудности выделения земельного пая в натуре, особенно зимой, сроки от замысла завести хозяйство до юридического оформления крестьянского хозяйства вполне приемлемы: до месяца — 10,8%; около трех месяцев — 18,4; около полугода — 30,6; почти год — 16; более года — 14%. Уточним, что сюда же входит время, потраченное горожанами на получение элементарного сельскохозяйственного образования (курсы длятся от двух недель до двух месяцев). Однако 39,4% считают, что много времени заняло оформление бумаг; 40,8 — долго не могли получить землю; 21,3% — кредиты для покупки скота, техники. Пришлось фермерам столкнуться и с другого рода трудностями: местная власть не хотела, чтобы появилось самостоятельное крестьянское хозяйство — 29,7%; не ясен законодательный принцип наделения землей — 20; существуют сложности при определении условия ее выделения — 14,4; неудовлетворенность выделяемым участком — 13,8%.

Большинство (65,0%) в то время получали землю в пожизненное наследуемое владение; 11,1% — в собственность; 8,2 взяли землю в аренду у коллективного хозяйства, 5% — у сельсовета.

Поскольку кадастровая оценка земельных участков при их выделении, как правило, не проводится, да и значительная часть фермеров не знает, в чем она заключается, оценка «лучше-хуже» является эмоциональной, основывающейся на чисто внешней привлекательности выделенной земли. Тем не менее 43,4% считают, что они получили средние по качеству земли; 37 — хуже среднего; 2,3 — лучше среднего; 14,3% затрудняются дать оценку.

Есть нарекания и по расположению земель: они выделены удобно для фермера в 39,9% случаях; более-менее сносно — 40,2; неудобно — 15,5; не задумывались над этим 1,5%. Условиями, на которых получили землю, очень довольны 29,2%; скорее довольны — 20,4; скорее недовольны — 12,8; очень недовольны — 7,9%.

Перечисленные выше оценки нельзя трактовать однозначно. Опрос работников коллективных хозяйств дал бы не меньшее число нареканий по поводу выделения земель фермерам. Поэтому, на наш взгляд, доли недовольных надо рассматривать не как проявление «бюрократических препон в становлении передовой формы хозяйствования», а как информацию о степени и поводе социальной напряженности на селе, вызванную переделом, который в ряде случаев принял форму «черного передела».

Размером выделенной земли удовлетворены 36,9% опрошенных; 55,4% — не совсем, так как хотели бы получить ее больше. Если сравнивать организацию выделения крестьянских хозяйств с другими регионами страны, то увидим, что и в этом вопросе, где наиболее значимы субъективные характеристики как берущих, так и дающих землю, разница несущественна. Это свидетельствует о наличии объективных закономерностей данного процесса. Естественно, что выделение земли не могло проходить бесконфликтно, так как ограничивало права других землепользователей. Поэтому, повторим, оценивать тот или иной процент как высокий или низкий у нас нет оснований. Другое дело, что руководителям и республиканского, и областного, и районного уровня надо помнить об уровне конфликтности при решении земельных вопросов, чтобы не допустить социальной и политической дестабилизации. Сделать это нелегко, а точнее, невозможно. Кадастровая оценка земли в баллах показывает, что колебания ценности пашни в хозяйствах доходит до трех и более раз, а сенокосов и пастбищ еще больше[4].

Отличаются хозяйства и количеством закрепленной за ними земли, что также способствует обострению соседских отношений, по степени их насыщения различными средствами производства и использованию наемного труда (табл. 1, 2).

Из приведенных данных видны направления будущей кооперации между крестьянскими хозяйствами, между ними и государственными организациями. Это аренда и сдача в аренду земли, техники, наем и отпуск рабочей силы, прежде всего обслуживающей технику, взаимный обмен продукцией.

---

4 Арасланов Н. Г. Размышления о стоимостной оценке и эффективном использовании земель. Социальные проблемы села в условиях перехода к рыночной экономике. Уфа. 1992. С. 14.

Таблица 1

Степень обеспеченности крестьянских хозяйств сельхозугодьями, % от числа опрошенных

Площадь, га	С.-х. угодья	Пашня
до 5	12,3	16,5
6—10	14,8	12,0
11—15	11,5	8,4
16—20	11,7	7,5
21—25	6,9	5,1
26—50	17,1	13,8
51—100	9,9	12,9
101—500	9,9	—
501—1000	1,8	—

Таблица 2

Обеспеченность фермерских хозяйств средствами производства, % от числа опрошенных

Имею	Достаточно	Мало, но есть возможность достать	Мало, и нет возможности достать
коров	14,5	25,2	17,4
скота для откорма	13,6	23,8	15,7
племенного скота	7,0	14,2	15,6
тракторов	17,4	18,8	42,6
грузового транспорта	9,0	17,4	41,2
комбайнов	3,5	6,7	29,9
инвентаря, с.-х. орудий	9,9	20,9	38,3
стройматериалов	2,0	24,6	39,1
горючего, запчастей	7,8	27,8	30,7
комбикормов	7,5	19,7	30,7

Продолжение таблицы 2.

минеральных удобрений	11,0	16,8	17,7
хозпостроек	4,6	26,5	22,5

Таким образом, восстанавливается структура хозяйственных связей, характерная для периода доколлективизации, с той разницей, что в нее включены коллективные хозяйства.

Степень этой включенности на сегодняшний день определяется не столько экономической выгодой, сколько внутригосударственной политикой, способствующей разрыву этих связей. Последняя отрицательно сказывается прежде всего на крестьянских хозяйствах, так как новые структуры, призванные удовлетворять потребности единоличников, крайне слабы.

Взаимоотношения с действующими структурами

В условиях недоукомплектованности крестьянских хозяйств, противопоставление фермера коллективному хозяйству как через законодательные акты руководства России, так путем создания общественного мнения о необходимости приоритетности развития фермерских хозяйств, принесли немало вреда прежде всего фермерам. Там, где местное руководство сумело найти паритетные формы развития и тех и других, колхозы и совхозы оказали фермерам значительную помощь в создании материальной базы. В качестве примера можно назвать республики Коми и Удмуртию. К сожалению, показатели Нижегородской области значительно ниже даже средних по российской выборке, и причина этого в той атмосфере, которая создавалась еще с осени 1990 г., когда «Демократическая Россия» выступала с лозунгами об отмене помощи совхозам и колхозам в уборке урожая и т. п.

Но даже в этих условиях основными помощниками фермеров в вопросах снабжения оказались колхозы, совхозы и Агроснаб (табл. 3).

Не случайно во время бесед с фермерами весной 1992 г. выяснилось, что они обеспокоены принудительной реорганизацией коллективных хозяйств не меньше, чем их члены, считая, что в этом случае они лишаются помощи на посевной, уборочной по приемлемым для них ценам.

Таблица 3

Способы приобретения средств производства фермерами, % от числа опрошенных

	Арендую:	Покупаю:						
	в колхозах, совхозах	в колхозах, совхозах	в Агро-снабе	в оптовой торговле	в заготпо-требкоопе-рации	по бартеру	в торгово-закупочных коопе-ративах	у населения
Племенной скот	3,5	13,4	0,9	—	0,3	2,3	—	16,3
Скот на откорм	5,5	18,4	0,6	—	0,3	2,6	0,9	14,9
Коров молочных	3,5	13,7	—	—	0,3	1,2	—	9,3
Сельхоз-техника	9,3	21,9	21,6	3,2	0,9	7,0	1,2	2,6
Семена	4,1	31,2	7,0	2,3	1,2	5,8	2,0	7,0
Комби-корма	3,5	14,0	7,0	3,8	5,5	7,3	6,1	1,2
Мин. удобрения	1,7	14,3	12,8	2,3	0,6	0,9	0,6	—
Стройма-териалы	1,2	5,8	11,1	10,8	3,5	13,7	4,7	1,7
Горючее, запчасти	3,2	18,1	27,7	4,7	0,6	9,3	2,9	1,2

На момент опроса помощь со стороны коллективных хозяйств и госорганизаций была гораздо значительней, чем со стороны АККОР и его подразделений (табл. 4). Разочарование в работе АККОР привело половину опрошенных фермеров к выводу, что лучший сервис можно обеспечить, создав в системе Агроснаба особый сектор единоличника.

К сожалению, у нас нет бюджетных данных, позволяющих охарактеризовать степень насыщенности конкретных хозяйств всем набором техники, но личное общение более чем со 100 фермерами не выявило ни одного, имеющего полный набор сельхозорудий и скота. Добавим, что 56% еще нуждаются в строительстве жилья.

Таблица 4

Услуги, оказываемые фермерам различными организациями,
% от числа опрошенных

Виды услуг	Государственные организации, предприятия	Колхозы, совхозы	Кооперативные службы и предприятия	Крестьянские союзы (АККОР)
маттехснабжение	11,7	13,1	2,0	15,2
стройматериалы	4,7	4,1	7,3	2,0
мелиорация	4,7	3,5	0,3	0,3
ремонт техники	6,7	17,8	4,1	0,6
сбыт продукции	4,4	12,0	6,1	3,2
переработка продукции	4,7	3,5	2,6	0,9
кредитование	21,3	3,2	2,3	18,7
консультирование специалистов	7,9	7,3	0,9	11,4

Таблица 5

Степень обеспеченности крестьянских хозяйств техникой и КРС, % от числа опрошенных

Количество	Крупнорогатый скот	Тракторы	Автомобили
1	4,7	31,5	26,2
2	5,8	16,5	2,1
3	3,2	5,0	0,3
4	6,4	1,2	1,2
5	5,0	1,2	0,3
6 и более	27,3	1,5	0,3

Фермер вынужден будет вступать в арендные отношения прежде всего с уже существующими структурами: с коллективными хозяйствами, Сельхозтехникой, Сельхозхимией и т. д.

Малая включенность в них сегодня имеет причиной то, что 68,2% фермеров только в текущем году оформили хозяйство. Многие из них не успели даже начать его комплектование, не только выйти на товарный уровень производства. И второе — резким повышением цен на услуги.

Обращаем внимание на то, что велик процент не ответивших на вопросы; это свидетельствует об «отстраненности» на сегодняшний день от перечисленных видов деятельности.

Итак, виды услуг, которые будут оказываться единоличникам, определяются степенью технической вооруженности хозяйств, направлением основного и вспомогательного производства, количеством работоспособных членов семьи и их профессиональным составом. Как будет расплачиваться фермер за услуги: сдачей в аренду земли, техники, поставками продукции, отработками членов семьи, деньгами? Можно предположить, что самыми распространенными формами будут сдача в аренду и поставка продукции.

Клубок противоречий

Согласно статистическим обследованиям 20-х годов главными факторами расслоения крестьянских хозяйств были неравномерное распределение пашни, сельскохозяйственного

инвентаря, машин, лошадей, коров, сенокосных угодий, предпринимательская аренда.

По материалам десятипроцентной выборочной переписи 1927 г. в юго-западных районах 32,3% батраков, 26,7% бедняков, 17% маломощных середняков (стоимость средств производства до 400 руб.) сдавали землю в аренду. Среди зажиточных середняков сдавали пашню в аренду 6,7% хозяйств. Состав арендаторов: 14,7% — маломощные середняки; 33 — зажиточные середняки; 49,6% — кулаки. Бедняки, сдававшие землю в аренду, в большинстве попадали еще в большую кабалу. Из форм оплаты труда преобладали: деньги — 60,2%; натура — 21,1; деньги и натура — 18,7%[5].

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что с самого начала современной аграрной реформы имеет место социально-экономическое расслоение крестьянских хозяйств, которое вынуждает их прибегать к различным формам горизонтальной и вертикальной кооперации, о чем шла речь выше. Не подлежит сомнению, что нынешние условия, прежде всего направленность аграрного законодательства и ножницы цен между промышленной и сельскохозяйственной продукцией, будут способствовать дальнейшему расслоению крестьянских хозяйств, возрастанию их зависимости от кооперации, разорению наиболее мелких, пролетаризации их членов.

Такое положение вещей дает иерархию факторов, затрудняющих принятие решения о переходе к фермерству. Она такова: отсутствие техники для малых хозяйств — 67,2%; «ножницы» между ценами на технику, сырье, семена, сельхозпродукцию — 53,6; отсутствие налаженной кредитно-финансовой системы — 41,9; системы материально-технического снабжения — 39,2; отсутствие гарантий прав землевладельцев и фермеров — 39,3; неуверенность в стабильности политики государства по отношению к частным собственникам — 38,4%[6].

В нашем же исследовании каждый третий указал, что перспективы развития крестьянского хозяйства сомнительны, энтузиазм проходит, а материальная основа все еще слабая. Что касается нижегородцев, то оснащенность их хозяйств значительно хуже, чем в среднем по России, а следовательно, выше доля пессимистов.

---

5 Осокина В. Я. Социалистическое строительство в деревне и общине. 1920—1933 гг. С. 24, 27, 32, 33.

6 Земля и люди. Социологический вестник. 1991. № 2. Нижний Новгород. С. 15.

Для выявления тенденций изменения жизни фермеров приведем соотношение самооценок по ряду позиций (табл. 6).

Таблица 6

Изменения, происшедшие в жизни фермеров за время самостоятельного ведения хозяйства, % от числа опрошенных

	Больше, лучше	Меньше, хуже	Как и прежде	Затрудняюсь ответить
Работать приходится	62,6	4,3	8,1	4,9
Благосостояние семьи	22,0	22,6	21,7	8,7
Свободного времени	3,5	63,2	7,5	2,9
Отношения в семье	19,7	7,0	44,9	4,3
Условия воспитания детей	20,0	11,0	34,5	7,2
Отношения с односельчанами	7,2	20,9	31,9	15,1
Отношения с властями	6,7	22,9	30,7	18,6

В настоящее время подавляющее число крестьянских хозяйств еще не имеют чистого дохода. Поэтому ответы на вопрос: куда бы вы его потратили? — предположительны, но информативны. 81,8% опрошенных употребили бы его на строительство хозяйственных помещений, технику, удобрение, скот; 51,5 — на текущее потребление семьи; 34,8 — на строительство, ремонт жилья; 25,8 — на улучшение качества земли; 13,6 — на благоустройство быта, покупку машины; 10,6 — на благоустройство территории, дорог; 6,1 — на воспитание детей, повышение своей квалификации; 4,5 — на ценные бумаги, акции; 3% положат в банк на «черный день». Практически нет таких, кто отметил помощь нуждающимся и общедеревенские нужды не только в нижегородской, но и российской выборке.

Смещенность пожеланий в сторону вложений в производство оправдана. Но вопрос позволял дать несколько ответов, и то, что тратить доход на воспитание детей, образование собирается лишь один из шестнадцати фермеров, не может не на-

стораживать. Так же, впрочем, как и отсутствие интереса к общедеревенским нуждам.

В связи с этим напомним статью 361 Общего положения о крестьянах Российской Империи: «Повинности каждого сельского общества: призрение престарелых, дряхлых и увечных членов общества, не могущих трудом приобретать пропитание, у которых нет родственников или же у которых родственники не в состоянии содержать их; призрение круглых сирот». До Постановления о реорганизации колхозов и совхозов милосердие немощным было в ведении коллективных хозяйств. Согласно Постановлению они должны были самораспуститься, а их функции социального обеспечения не были никому переданы. Между тем, как свидетельствует приведенное выше распределение ответов, дело это нельзя оставить без законодательного регулирования, отдав на милость новому классу фермеров.

Социальная напряженность, созданная правительственными постановлениями, ущемляющими права работников коллективных хозяйств, уже сказалась на отношении к фермерам. Не случайно в ряде регионов им уже выдано по распоряжению Е. Гайдара гладкоствольное оружие.

Во всероссийском исследовании были предложены следующие градации конфликтности: часто, иногда, редко. Объединим их в одну, несмотря на то, что третий вариант ответа выбирался респондентами значительно (а иногда и в несколько раз) реже первых двух: видимо, большинство опрашиваемых единичным конфликтам не придает значения. Итак, конфликтовало с руководителями коллективных хозяйств 37,8%; представителями советской власти — 37,4; односельчанами, соседями — 28,7; банком, земельным комитетом — 28,1; заготовителями, Агроснабом — 20,3; представителями сервисных служб — 12,9; судебно-милицейскими органами — 8,8; наемными рабочими — 8,8% (это каждый четвёртый из тех, кто нанимал работников).

Напомним, что со многими организациями большинство фермеров к моменту опроса еще и не успело вступить в партнерские отношения.

Еще раз повторим, что дело не столько в частоте конфликтов, сколько в их глубине. И частые могут забыться, и редкие разрастаться, если будут продолжать ущемляться права работников коллективных хозяйств. Выше приведены данные о количестве земли у фермеров. Пусть это немного для ведения товарного производства, но все равно на несколько порядков выше паевых долей, полученных членами коллективных хозяйств. Деревенский житель понимает, что земля — это единственное средство производства, стоимость которого будет расти, а

следовательно, социальная справедливость нарушена уже на первом этапе создания фермерских хозяйств.

Особенно тревожны конфликты по двум линиям — с односельчанами и руководителями коллективных хозяйств. Доля указавших, что у них ухудшились отношения с соседями — 20,9%, а доля ссорившихся с ними — 28,7! Каждый десятый недоброжелательность окружающих назвал главной трудностью ведения самостоятельного хозяйства. Подчеркнем, что исследование проводилось по Постановлению правительства о реорганизации колхозов и совхозов, после чего социальная напряженность на селе резко возросла.

Постепенно оформляется еще одно направление конфликтов: противоречия между самими фермерами. Их очертания проявляются прежде всего в деятельности, связанной с АККОРом. Сформированные на принципах общего голосования, свободной выборности низовые организации АККОР уже выделили из себя фермеров, получивших больший доступ, а значит, и объем возможностей, прав к распределению техники, финансов и т. п. Во многих АККОР на местах рядовые члены уже потеряли контроль за выбранными ими функционерами, многие из которых использовали пост своего первоочередного снабжения. Территориальная разобщенность хозяйств, малая информированность фермеров усилит эту тенденцию. Один из признаков недовольства АККОРом проявляется в том, что доля фермеров — их членов имеет тенденцию к уменьшению. В ряде районов в АККОР не вступило и половины фермеров.

Кроме того, неравные земельные паи выделили и по этому принципу фермерскую элиту. Например, уже появился термин для обозначения тех, кто имеет менее 50 га земли — «малыши». На собраниях фермеров нередка фраза: «А вы, малыши, помолчите».

По исследованиям социологов Башкирского сельхозинститута, общинная психология у колхозников сохранилась и она будет проявляться в «выживании, выкуривании единоличника»[7]. Не случайно и то, что студенты сельхозинститута, в подавляющем большинстве выходцы из села, одной из причин, сдержи-

---

7 Ахмадеев А. А., Баймиев Х. М. Агробизнес и социальный статус Башкортостана. Социальные проблемы села... С. 85.

вающих рыночные отношения на селе, назвали боязнь классовой борьбы[8].

Естественно, что число подражателей фермерам увеличивается меньшими темпами, чем хотелось бы руководству России. 59,4% опрошенных считают, что в их сельсовете хотели бы стать фермерами единицы; 6,7 — каждый третий-четвертый; 4,9 — около половины семей; еще 4,3% — большинство семей. Каждый восьмой утверждает, что в их сельсовете желающих стать фермерами больше нет.

Среди желающих стать фермером в два раза чаще встречаются те, кто родился в городе (7,4%), а не в селе (3%). В четыре раза больше мужчин (5,6%) по сравнению с женщинами (1,3%). Больше тех, кто оценивает свое здоровье как хорошее (4,9%), а не плохое (0,9%). До 30 лет — 3,9%; 30—39 лет — 4,9; 40—49 лет — 3; старше 50 лет — 1,8. В семьях с одним школьником число будущих фермеров — 3,1%, с тремя — 11,1%. Желающие среди имеющих высшее составили 6,8%, техникум — 5,7%, ПТУ — 3,3%, среднее — 2,9%, неполное среднее — 1,3%. Среди руководителей, главных специалистов крестьянское хозяйство планируют организовать 10,1%, бригадиров, начальников цехов, мастеров — 6,3%, рабочих, колхозников — 2,5%, служащих — 1,3%. Это дает основание для предположения, что пополнять ряды фермеров будут прежде всего выпускники сельхозяйственных вузов.

Особенно трудными оказались вопросы о необходимой для хозяйства технике. К примеру, мясомолочную специализацию выбрал 41 респондент (42,3%), а на потребность в кормораздаточных, доильных аппаратах указало 6 человек. Следовательно, либо вопросы оснащения хозяйства, его экономической рентабельности, товарности не продуманы в силу малого профессионализма, либо «главная цель» жизни и не планируется к реализации.

Наиболее доступными оказались общие вопросы, ответы на которые не требуют профессиональной подготовки. Так, 78,4% хотели бы получить землю около дома одним массивом; 25,9% не прочь сменить место жительства, если дадут земли столько, сколько они хотят. Для 12,2% таким условием является льготный кредит на строительство. Интерес представляет и планируемая основная специализация производства: мясомолочное — 42,3%; производство зерновых — 20,6; откорм крупнорогатого скота — 11,3; свиноводство — 10,3; овощеводство — 4,1; производство кормов — 3,1; овцеводство — 3,1%. Птицеводством никто не планирует заниматься.

Уже из этого распределения приоритетов видно, что если бы Постановление о реорганизации совхозов и колхозов было выполнено так, как хотели бы его авторы, несбалансированность в производстве сельхозпродукции грозила

---

8 Халиков М. И., Зиязетдинов Р. М. Рыночные отношения на селе глазами студентов сельскохозяйственного института. Там же. С. 31.

бы еще большим крахом народного хозяйства. Интересны в этом плане мотивы выбора данной формы производства: знаю, как это делается — 50%; легче продать, пользуется спросом — 35,7; обеспечивает наибольший доход — 27,7; соответствует природным условиям — 15,2; легче производить — 7,1%. Не все респонденты продумали и вопрос о том, кто будет работать в их хозяйстве. 59,7% надеются на членов семьи. Постоянных работников хотят нанять 11,3%, сезонных — 7,3%. 31% не смогли ответить на вопрос о форме сбыта будущей продукции. 58% предпочитают договорные взаимопоставки с государством.

Социальные типы современных фермеров

Идеалисты-возрожденцы. Люди хорошо образованные, глубоко порядочные, посвятившие жизнь одной идее. Как правило, это идея возрождения, сохранения какого-то пласта культуры в самом широком смысле слова: от восстановления старинной русской породы скаковой лошади — до создания условий для выживания уникальной певческой культуры, являющейся одним из проявлений редчайшего сегодня мироощущения себя, своей деревни как части природы, сохранившейся в изолированной старообрядческой деревне.

Верность и постоянная борьба за идею сформировала вокруг этих людей репутацию неуживчивых, неудобных для окружающих, что в какой-то степени соответствует действительности. Одновременно, это люди, умеющие быть благодарными за помощь, использующие любую возможность для поиска единомышленников.

Реализация подобных идей требует благотворительности. При социализме ею занималось государство через дотацию самодеятельности, гастролей, различных праздников, кружковую работу домов культуры. Успехами в этих видах деятельности «возрожденцы» доказывают свою нужность обществу, в них черпают силы для «выживания».

Поскольку в условиях капитализма культура вытесняется ее эрзацем — массовой культурой, возможности продолжения их работы с опорой на государственное финансирование отсут-

ствуют. Начинается поиск новых форм приспособления. Одной из них является оформление личного крестьянского хозяйства, получение земли, кредитов, необходимых для продолжения работы. Вероятнее всего, для большинства из них — это оттягивание конца на несколько лет, так как они не имеют личного первоначального капитала, иных надежных источников доходов, предпринимательских навыков и способностей, достаточного круга единомышленников-энтузиастов, имеющих свободное время для работы на данную идею.

Среди сегодняшних крестьянских хозяйств эта группа составляет примерно 1—3%.

«Коммунары». Прежде всего это единомышленники, отбор которых идет по критериям, обеспечивающим жизнедеятельность коммуны — социально-психологическим и профессиональным. Наиболее ценна для них общность нравственных ориентаций: личная порядочность, надежность, честность, доброта, независимость, достаточно высокий уровень образования и общей культуры, склонность к «общежитию» на базе общей собственности на средства производства, оплаты по труду. Характерно стремление создать социальную «нишу», свободную от массовой городской культуры, «замешанной» на сексе, насилии, культе наживы... По этой причине местом жительства выбираются, как правило, удаленные, полузаброшенные деревни. Это, в свою очередь, требует, чтобы среди «коммунаров» были люди различных профессий, обеспечивающих домашнее образование детей, медицинское обслуживание, поддерживающих достаточно высокий уровень культуры, сформировавшийся в городе.

Основателями «коммуны» чаще всего выступают люди с высшим, со средне-техническим образованием, не работавшие ранее в сельском хозяйстве, но занимавшиеся садоводством, личным подворьем, способные выбрать верные ориентиры при организации крестьянского хозяйства.

Поскольку они ставят целью не столько наладить выгодное товарное производство, сколько создать общину единомышленников, главные трудности, с которыми они столкнутся, будут не экономического, а социально-психологического свойства. Жить в малом изолированном коллективе людям, не выросшим в нем с детства, а объединившимся взрослыми, сформировавшимися людьми, с высокой самооценкой, способ-

ными на нестандартные поступки, с достаточно высокими культурными запросами будет сложно. Не все выдержат тяжелый физический труд. Часть откажется от эксперимента, почувствовав через несколько месяцев зависимость от «власти земли», проявляющуюся в постепенном затухании значимых для этих людей интеллектуальных способностей, примитивизации культурных потребностей, информационном и эмоциональном обеднении общения.

Поскольку, по замыслу, духовное начало должно преобладать над экономическим, элементы утопии, мифологизации образа жизни коммуны неизбежны. Отсюда неизбежно и разочарование. Распаду коммуны будет способствовать и то, что их члены имеют возможность «отступления» — городские квартиры, городские профессии, достаточный профессиональный статус и т. п.

Несколько в другом положении окажутся те, кто создает коммуну под национальную (например, возрождение «казачьего круга») или религиозную идею. В этом случае в организации жизни «коммунаров» можно использовать традиционный опыт, регулирующая сила которого (даже при несоответствии его реалиям!) будет освящена историей и тем самым выведена за пределы рациональной критики. Не случайно большое значение придается обряду «присяги» как условию начала новой жизни, подчиненной достаточно жестким правилам.

Отношения с жителями близлежащих деревень — взаимно доброжелательные, с местной властью — где как.

В настоящее время в крестьянских хозяйствах такого типа около 3—5% фермеров.

«Коммерсанты». Оформление крестьянского хозяйства или кооператива используется ими как способ быстрого личного обогащения. Чаще всего это делается через получение кредитов, покупку на них техники по госценам и продажу ее через коммерческие структуры. Поскольку в ряде областей кредитование крестьян, продажа техники и ее перепродажа курируется Ассоциацией крестьянских хозяйств, создавшей дочерние организации: банки, страховые общества, фермерснаб и агробиржу, успех «коммерсантов» напрямую зависит от их «связей» в Ассоциации. Заинтересованность обеспечивается прямым переведением на ее счет сумм, значительно превышающих обязательные взносы членов Ассоциации или опосредованно, через проценты, идущие Ассоциации от торговых операций.

Процветанию этой группы фермеров способствует российское законодательство по земельной реформе. В частности, в заявлениях на организацию крестьянского хозяйства не обязательно оговаривать, как именно и чем именно будет оно заниматься, т. е. у местной власти нет инструмента для контроля. Кредиты по линии и государственных, и коммерческих банков предоставляются без достаточного экономического обоснования того,

на что они будут использованы. Если таковое и требуется, то экспертиза его не проводится, ответственности за выполнение крестьянин не несет.

Выборочные разовые проверки, предпринимаемые отдельными коммерческими банками, не меняют положения дел. Руководители Ассоциации, выступающей гарантом, признают нормальным, что 30% кредитов не будет возвращено.

Среди «коммерсантов» люди разного уровня образования, как правило, не отягощенные нравственностью, нечистоплотные даже по отношению к своим партнерам. Высокомерие по отношению к тем, кто зависит от них, не скрывается: «Вы у меня на «крючке», «Вы мои рабы», — обычный стиль взаимоотношений. Такое возможно потому, что нанимаются к ним, как правило, люди, находящиеся в безвыходных ситуациях или не лучшие работники совхозов. Защищенность «сверху» позволяет нарушать договоры по оплате труда, его нормированию и др. В результате — постоянная смена кадров.

Крестьянским трудом сами они не занимаются, используя наемный труд или ограничиваясь личным подворьем, которое используется как юридическое прикрытие.

Если хозяйство все же есть, оно не рассматривается как источник дохода и, как правило, убыточно: падеж скота из-за отсутствия кормов и одновременно большие площади неубранных зерновых, овощей, неутепленные сараи-времянки для скота и разбросанная под открытым небом техника...

По наблюдениям работников земельных комитетов, прослеживается тенденция: сначала люди становились кооператорами, получали льготы, государство «гасило» их долги, сейчас они переходят в фермеры за новыми льготами. Их доля — около 10%.

«Предприниматели». Их основу составляют молодые потомственные горожане со средним, средним специальным образованием, с ярко выраженным чувством превосходства над сельчанами. Знание сельского хозяйства и его проблем исчерпывается штампами, в основном, из радио- и телепередач. Под их же влиянием сформирован план личного поведения: добиться получения земли не далее, чем в 50 км от областного центра с тем, чтобы семья и сам мог жить в городе, в хозяйство же приезжать,

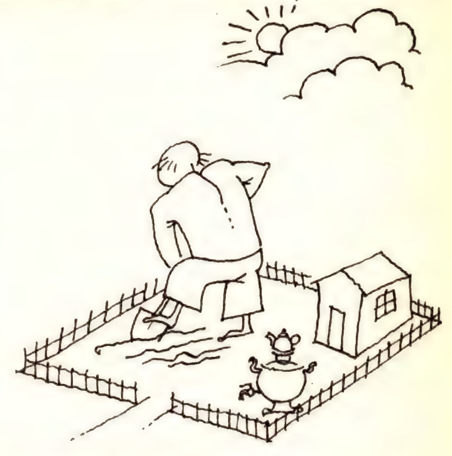
чтобы проконтролировать работу наемных работников и что-то сделать самому. То, что на таком расстоянии от городов, как правило, свободных земель давно нет, они принадлежат овощеводческим совхозам, в большинстве «миллионерам», обслуживающим потребности горожан, не только не берется в расчет, но стимулирует агрессивность против совхозов вообще. Характерны высказывания: «Дотации совхозам надо ликвидировать», «Миллионы гребут на дотациях», «За счет повышения цен выползли» и т. д. Эгоцентризм определяет оценку всех событий, происходящих

в сельском хозяйстве. Так, крайне отрицательно относятся к тому, что совхозы делят землю на паи по числу работающих в совхозах и пенсионеров: «Пенсионерам платят по паям за счет зарплаты работающих», «Если я хочу получить совхозную землю, я должен поступить на работу в совхоз, а паи получаются 5—7 га. Мне этого мало». Считают несправедливым решение о том, что для получения земли надо иметь либо опыт работы в сельском хозяйстве, либо сельскохозяйственное образование, хотя бы двухмесячные курсы фермеров. Ждут разрешения свободной купли-продажи земли с тем, чтобы иметь возможность в будущем продать свою землю или сдавать в аренду, прекрасно понимая, что ее цена будет расти и т. д. Отношения с сельскими жителями будут складываться напряженными, возможны острые конфликты.

Сейчас эта группа составляет до 20%, но будет резко уменьшаться в течение ближайших двух лет, если не будет разрешена купля-продажа земли.

«Дачники». Горожане, чаще всего пенсионеры, берущие небольшие участки земли для дома, сада, ЛПХ, но оформляющие их как крестьянское хозяйство, так как по закону это позволяет иметь более выгодные кредиты, условия приобретениястройматериалов, скота, кормов и т. д. до тех пор, пока есть напряженностьнапродовольственномрынке. Их дети продолжают жить в городе,приезжая для помощи в выходные, отпуск. Это «надежная» группа, склонная к «самовоспроизводству» за счет будущего поколения пенсионеров-членов семьи. Селятся они, как правило, в деревнях со сравнительно развитой социальной инфраструктурой или даже малых городах, недалеко от детей. Понимая, что товарным производством они заниматься не смогут,

местные власти выделяют для них участки земли от десятков соток до нескольких гектаров, как правило, неудобья, болотистые и лесные площади. По этой же причине не торопится помочь ссудами и техникой Ассоциация крестьянских хозяйств, в которую они вступают в надежде на поддержку. Работники земельных комитетов, сельчане считают, что большинство из них через год-два откажутся от идеи «фермерства» и самой земли. По нашему мнению, складывающаяся ситуация внутри страны, наоборот, будет способствовать их закреплению на земле, но в форме не товарного крестьянского, а личного подсобного многоотраслевого хозяйства.



Отношения с окружающими у них складываются добрососедские, с властями — напряженные, так как последние не в состоянии удовлетворить их требования о мелиорации и другом благоустройстве выделенных земель.

Такое взаимонепонимание основано на том, что, не будучи в курсе проблем села и малых Советов, Закон о крестьянском хозяйстве пенсионеры встретили с полным доверием, породившим иждивенческие настроения. В настоящее время группа составляет около 25—30%.

«Крестьяне». Как правило, рядовые работники совхозов, колхозов или горожане, выходцы из деревни, для которых городской образ жизни остался чужим. На выход из совхоза чаще всего решаются из-за низких заработков, падения дисциплины и ответственности у товарищей по работе, к чему относятся очень болезненно, так как сами трудолюбивы. Их личные социальные притязания не велики, своих детей они тоже хотели бы видеть крестьянами. Зная тяжесть сельского труда, понимают, что обрекают свою семью на ненормированный рабочий день и год. Но плохо представляют себе все сложности, связанные с материально-техническим снабжением и сбытом продукции. Поэтому уже сейчас в полной зависимости от посредников по продаже техники, удобрений, стройматериалов.

Значительная часть их считает, что если экономическая ситуация в стране не изменится к лучшему, то они разорятся в ближайшие год-два. Чтобы «удержаться на плаву», они выбирают мясо-молочное направле-

ние, скорее расширенное личное подсобное хозяйство, чем товарное производство.

Часть из них не против наемного труда, но считает, что хозяин должен трудиться если уж не больше, то на равных. Иная ситуация будет унизительна для работника, и он либо уйдет, либо будет халтурить. Распад совхозов в сложившейся ситуации считают неизбежным. Самостоятельно вести хозяйство, по их мнению, смогут около 30%. Остальные либо пойдут в батраки, либо — большинство — уедут в города, где будут безработными. К такой участи односельчан относятся спокойно, как к необходимости.

Видимо, здесь сказалось общее ухудшение отношений с соседями: их выделение произошло до деления земель совхозов на паи. В результате, выделенная им земля в несколько раз (а то и десятки раз) превышает размер пая оставшихся в совхозе. Там, где выделилось несколько работников с большими угодьями, размер коллективных угодий существенно сократился. Кроме того, чтобы не было жалоб в область и выше, земли в начале выделялись лучшие и удобные для фермера, что в первый же год сказалось на эффективности общественного производства. Работники совхозов сейчас считают себя обиженными, а принятые ранее решения несправедливыми. В ряде совхозов требуют пересмотра.

Сегодня эта группа составляет около 15—20%. Ее численность будет увеличиваться, это будет сопровождаться снижением качественных характеристик и увеличением ориентации на ЛПХ.

«Фермеры». Группа состоит в основном из специалистов по сельскому хозяйству, а также лиц с высшим несельскохозяйственным образованием, выросших в деревне. Уровень общей культуры, специального образования дает им возможность правильно выбрать направление развития хозяйства. Решение принимается обдуманно, еще на прежнем месте работы идет подготовка: покупка техники, дома, скота и др.

Деловые связи, знание законодательства, структуры различных организаций, от которых зависит решение различных вопросов, умение делать экономические расчеты, строить отношения с людьми — тот капитал, который позволяет в первый же год хозяйствования обеспечить пусть небольшую, но товарность производства, предпочтение отдается

многоотраслевому хозяйству с преобладанием мясо-молочного направления.

Стремление побыстрее нажиться за чей-то счет, использовав конъюнктуру, решить свои вопросы в ущерб коллеге-фермеру не присуще. Второй натурой стала для них привычка подходить к сельскохозяйственному производству с государственных позиций. Нет вопроса, по которому бы они не имели собственного мнения, в их рассуждениях отсутствуют «штампы», пропагандируемые средствами массовой информации, они предвидят последствия принимаемых на любом уровне решений; предпочитают организовывать хозяйство на отдельном хуторе, где бы жило 3—4 семьи. Это, пожалуй, единственная группа, которую по-настоящему тревожит проблема образования детей: они не хотели бы, чтобы их культурный уровень, социальные притязания были ниже, чем у родителей, чтобы сегодняшний выбор родителей ограничил возможности детей в выборе профессии, места жительства и т. д.

Вместе с тем, реализация производственных планов «фермеров» также проблематична. При сегодняшнем несбалансированном росте цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию им грозит в лучшем случае переход на полунатуральное хозяйство, в худшем — разорение.

С односельчанами отношения у них складывались неплохие. Но в связи с упомянутым выше делением совхозов на паи и резким ростом их благосостояния по сравнению с остальными возможны обострения. По крайней мере, сами они возможных поджогов в будущем не исключают.

Сегодня их доля составляет 15%, за счет ожидающегося выхода из совхозов специалистов их число увеличится, но доля за счет роста группы «крестьяне» снизится.

Материал подготовила
Г. С. ШИРОКАЛОВА

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИИ (третий квартал 1992 г.)

Р. ЛЭЙАРД,
профессор Лондонской школы экономики

Падение промышленного производства в III квартале 1992 г. было приостановлено массивным кредитным вливанием, что привело к резкому росту нормы инфляции (с 11% в месяц в III квартале до 24% в месяц в октябре и ноябре). Зарплата увеличилась на 26% в сентябре как следствие инфляционного давления и низкой безработицы (1,3%). В ответ на рост инфляции, начиная с сентября, резко упали темпы роста кредита.

В течение 1991 г. производство сократилось на 15%, в 1992 г. — на 23%. Наибольшее сокращение произошло между апрелем и августом.

Рис. 1. Промышленное производство, % к соответствующему периоду предыдущего года

Дефицит бюджета сократился с 11% валовой внутренней продукции (ВВП) во II квартале до 7% ВВП в III вследствие ограничения правительственных расходов (падение с 41% ВВП до 35%). Несколько упали налоговые сборы (с 30% ВВП во II квартале до 27% в III).

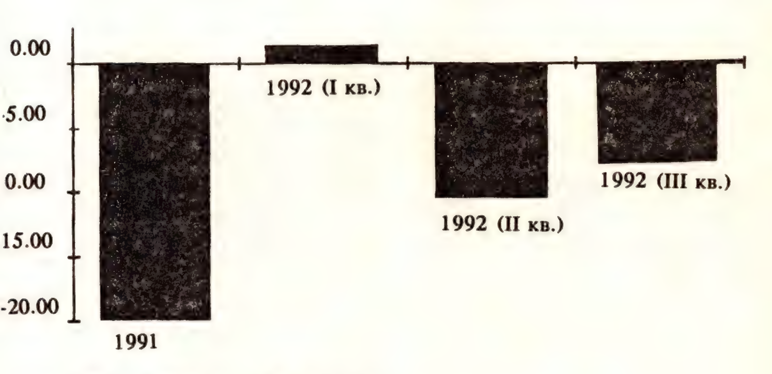


Рис. 2. Баланс бюджета,
% от валовой внутренней продукции

В III квартале предложение денег увеличилось на 30% в месяц (в I-II кварталах — на 14% в месяц).

Кредиты ЦБ (правительству, странам Содружества и коммерческим банкам) возрастали на 42% в месяц. Реальная норма процента была отрицательной, резко понижая обменный курс рубля.

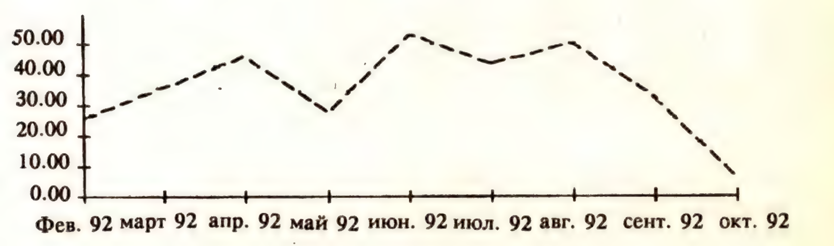


Рис. 3. Кредит Центрального Банка (изменение за месяц), %

Индекс потребительских цен возрастал в среднем на 11% в месяц (в течение III квартала), (в ноябре и декабре — на 24% в месяц).

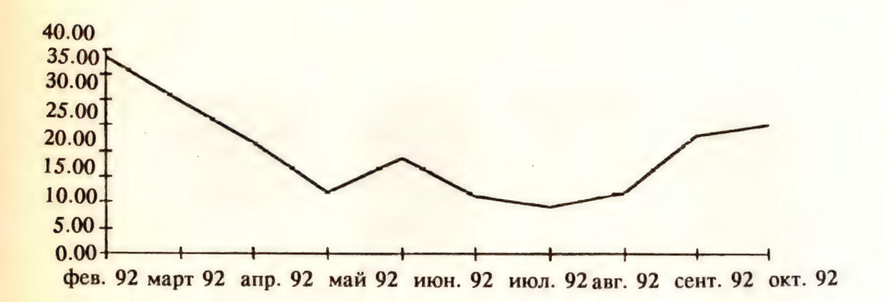


Рис. 4. Индекс цен (изменение за месяц), %

Реальная заработная плата возросла за квартал на 8% и теперь лишь на 10% ниже, чем в 1985 г. Однако с потребителей взимается тяжелый «инфляционный» налог в форме обесценения рубля, составляющий 25% их доходов.

Средний размер пенсии в ноябре, по оценкам, составляет 4000 руб. (средняя зарплата в сентябре составила 7400 руб.).

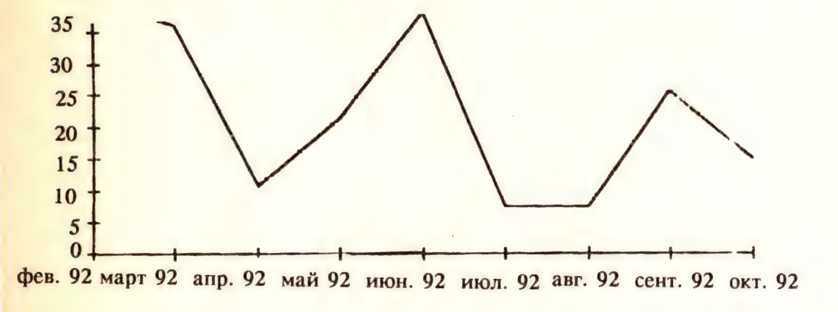


Рис. 5. Индекс роста зарплаты (к предыдущему месяцу), %

Реальные потребительские расходы возросли в III квартале на 14%, однако объем реальных продаж составлял лишь половину их объема 1991 г.: потребители сберегали половину их дохода и в частности для преодоления влияния

инфляции на реальную стоимость их финансовых активов. Производство потребительских товаров отреагировало на предыдущее падение спроса на эти товары, и рост их запасов прекратился.

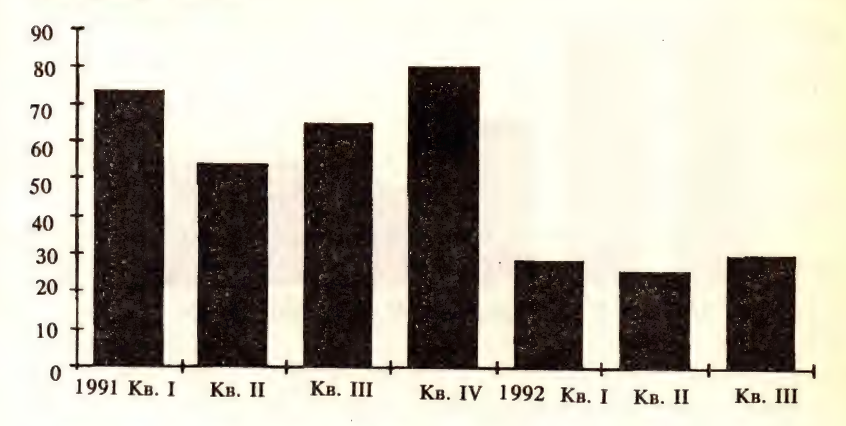


Рис. 6. Потребительские расходы (цены декабря 1990 г.), млрд руб.

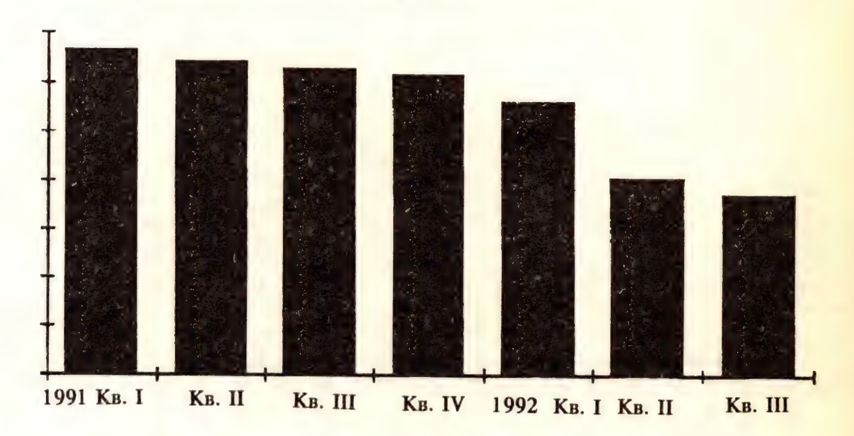


Схема 7. Производство потребительских товаров (цены декабря 1990 г.), млрд руб.

Промышленное производство в III квартале (по сравнению с III кварталом 1991 г.) упало на 25% (нефти — на 15%, газа — на 1%).

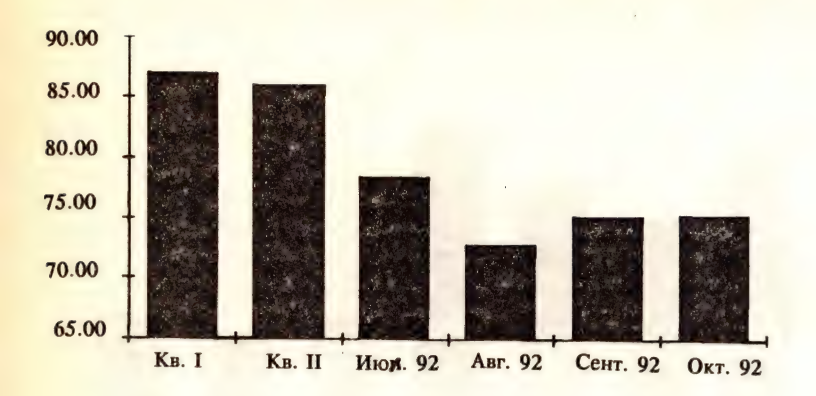


Рис. 8. Производство промышленной продукции, % к предыдущему году

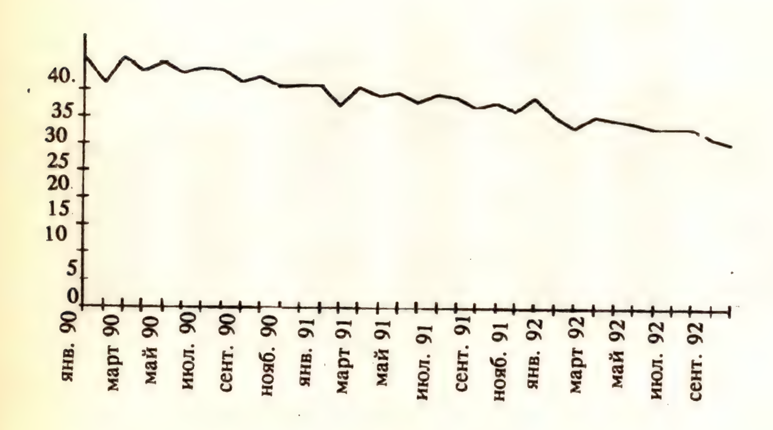


Рис. 9. Производство нефти за месяц, млн т

Рис. 10. Производство газа за месяц, млрд куб. м

Экспорт составлял лишь 44% его среднего уровня в 1990 г., импорт — 40%, импорт капитала — 0,7 млрд дол.

Между январем и сентябрем количество занятых упало на 22% (примерно 1,5 млн человек потеряли работу), а в промышленности — на 4,8%. В октябре безработных было 982 тыс. (оценка в соответствии с международными принятыми стандартами), что составляло 1,3% всех занятых.

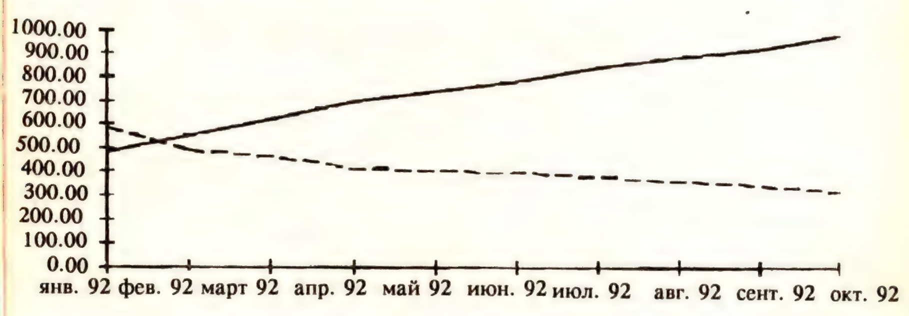


Рис. 11. Безработица и незанятые рабочие места, тыс.

Если верить Госкомстату

Во второй половине 80-х годов сокращались темпы прироста общественного производства, а с начала 90-х годов наблюдается абсолютное снижение его объемов. Национальный доход, произведенный в России за 1986—1990 гг., в среднем за год увеличивался на 1,1% при 3% за 1981—1985 гг. В 1991 г. он сократился на 11% к уровню 1990 г. Валовой внутренний продукт, обобщающий показатель деятельности всех отраслей экономики, снизился в 1991 г. на 9%, в 1992 г. — на 20% (оценка).

Сбои в наращивании выпуска продукции наблюдаются во всех отраслях промышленности, включая те, которые ориентированы на поддержку жизнеобеспечения экономики в целом, и работающие на потребительский рынок (табл. 1).

Если в 1989 г. снизились темпы промышленного производства, то с 1990 г. начался его спад. Причины выходят за рамки последних лет и связаны с низкой эффективностью производства, утяжеленной его структурой, устаревшими производственными фондами. Еще резче негативные тенденции проявились в 1991 и 1992 гг. К концу 1992 г., по предварительным данным, спад производства промышленной продук-

Таблица 1

Темпы роста (снижения) производства в отраслях промышленности, % к предыдущему году

	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г. январь—октябрь
Вся промышленность	103,8	101,4	99,9	92,0	81,9
Электроэнергетика	101,3	101,2	102,0	100,3	96,8
Топливная промышленность	101,8	98,6	96,7	94,0	89,3
Черная металлургия	103,0	100,2	98,1	92,6	82,6
Машиностроение	104,8	101,6	101,1	90,0	84,4

Продолжение табл. 1

Химическая и нефтехимическая промышленность	104,6	100,6	97,8	93,7	79,1
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	104,0	101,0	98,8	91,0	81,9
Промышленность строительных материалов	104,8	102,4	99,1	97,6	81,9
Легкая промышленность	103,5	102,3	99,9	91,0	78,9
Пищевая промышленность	103,7	104,0	100,8	90,9	79,1

ции составил примерно 20—22%. В связи с сокращением производства необходимого оборудования и закупок его по импорту добыча нефти снизилась за последние 5 лет на 30%, угля — на 18%. В 1992 г. начался спад и в газовой отрасли.

Из-за сокращения инвестиций и разрыва хозяйственных связей выпуск готового проката в 1992 г. по сравнению с 1987 г. сократился на 30%, стальных труб — на 35%.

Снижение производства затронуло практически все основные виды продукции машиностроения. Выпуск металлорежущих станков и тракторных косилок в 1991 г. соответствовал уровню 50-х годов, кузнечно-прессовых машин, электродвигателей переменного тока, грузовых вагонов, строительно-дорожной техники, тракторов — 60—70-х годов.

Существенно влияет на динамику промышленного производства и конверсия. В 1992 г. сокращение производства продукции на предприятиях оборонного комплекса составило, по оценкам, 18% к уровню 1991 г., в том

числе военной продукции — половину, а выпуск гражданской продукции возрастает лишь на 9%, что не компенсирует падение общего объема производства.

Конверсируемые предприятия переходят на производство технологического оборудования для легкой промышленности, перерабатывающих отраслей АПК, торговли и общественного питания. Но его доля в общих объемах гражданской продукции этих предприятий остается незначительной — соответственно 0,8; 1,7 и 0,3%.

В 1992 г. производство магнитофонов, стиральных машин, радиоприемников, телевизоров, холодильников и морозильников — упало на 14—26% не только потому, что не хватало комплектующих и материалов, но и из-за того, что сбыт «уперся» в платежеспособный спрос населения.

В легкой промышленности снижение объемов выпуска важнейших видов продукции началось в 1991 г., (тканей — в 1990 г.), а в 1992 г. оно оценивается в 15—36% по сравнению с 1991 г.

С 1990 г. сокращается выпуск продовольственных товаров в 1991 г. по сравнению с 1990 г. — на 9%, в 1992 г. — на 20%. По оценкам, наполовину снизился выпуск цельномолочной продукции, на 19—28% — мяса, растительного масла, молочных и плодоовощных консервов, крупы.

На сокращение выпуска продукции пищевой промышленности влияет сложившаяся ситуация в сельском хозяйстве. Некоторый рост сельскохозяйственного производства в 1988 и 1989 г. был в основном связан с благоприятными погодными условиями тех лет, прирост валовой продукции сельского хозяйства составлял 2—3%. Но уже в 1990 и 1991 г. он сменился спадом (на 5%). В 1992 г. стоимость валовой продукции сельского хозяйства (в сопоставимой оценке) уменьшилась ориентировочно на 12%. Намного меньше в 1992 г. посеяно озимых культур и поднято зяби под урожай будущего года, что может привести к снижению производства в 1993 г.

Сложная ситуация складывается в животноводстве. Заметное повышение закупочных цен на зерно и стоимости комбикормов в числе других факторов крайне негативно сказывается на себестоимости продукции животноводства, ведет к сокращению производства. Уменьшение поголовья скота, которое началось в 1987 г., в последнее время приняло ярко выраженный характер. По расчетам, к началу 1993 г. стадо крупного рогатого скота во всех категориях хозяйств поредело по сравнению с имевшимся на 1 января 1987 г. на 14%, свиней, овец и коз — на 19—21%.

Производство мяса в хозяйствах всех категорий, по оценкам, упало с 14,5 млн т в живом весе в 1991 г. до 12 млн т в 1992 г., молока — с 52 до 43 млн т, яиц — с 47,1 до 41 млрд штук. По уровню продуктивности скота Россия окажется отброшенной почти на десятилетие назад.

80-е годы характеризовались высоким ростом инвестиций в объекты как производственного, так и непроизводственного назначения. С 1990 г. прирост капиталовложений в народное хозяйство был заморожен, а в 1991 г. он сменился резким спадом — на 15% (табл.2).

Таблица 2

Темпы роста (снижения) капиталовложений, % к предыдущему году

	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г. (оценка)
Капиталовложения за счет всех источников финансирования	108	104	100	85	
В том числе на строительство объектов:					
производственного назначения	106	105	99	82	48
из них:					
топливно-энергетического комплекса	105	114	80	83	
машиностроительного комплекса	108	99	104	71	
химико-лесного комплекса	104	106	105	89	
металлургического комплекса	93	103	98	92	
транспорта	109	79	121	66	
строительства	117	124	93	87	

Продолжение табл. 2

сельского хозяйства	106	106	108	95	
непроизводственного назначения	111	101	103	91	52
из них:					
жилищного строительства	106	106	101	93	

Наметилась тенденция к изменению отраслевой структуры инвестиций. Сокращается доля капиталовложений в производственное строительство: в 1988 г. — 71% от общего объема, в 1991 г. — 69%, 1992 г. (оценка) — 65%. При этом растет удельный вес инвестиций в отрасли группы Б — с 9,4% в 1988 г. до 14,4% в 1991 г.

Последние годы из-за роста цен на строительные материалы и оборудование, транспортные услуги и строительные работы свертывается сооружение объектов социальной сферы. По расчетам Госкомстата, на конец 1992 г. ввод жилья за счет всех источников финансирования составил не более 30 млн кв. метров общей площади, что соответствует уровню начала 50-х годов.

В промышленности строительных материалов снижение выпуска продукции наметилось с 1989 г. Сокращение объемов капитального строительства, ослабление спроса на многократно подорожавшую продукцию отрасли привели в 1992 г. к дальнейшему падению выпуска цемента, шифера, мягкой кровли, изола, сортового асбеста, оконного стекла — только в январе—октябре на 9—17%; материалов для производственно-технического и крупнопанельного домостроения, сборных железобетонных конструкций и изделий, панелей для крупнопанельного домостроения, стальных стеновых и кровельных панелей — на 15—28%.

В экономике России немалую роль играют внешнеэкономические связи. Доход от внешней торговли в 1991 г. составил 25 млрд руб. и уменьшился по сравнению с 1990 г. на 39%. Это связано в основном с тем, что в течение последних трех лет экспорт устойчиво снижался. Основные причины сокращения экспорта — падение производства важнейших видов экспортной продукции и переход на торговлю с бывшими странами СЭВ по мировым ценам и на свободно конвертируемую валюту, в результате чего внешнеторговый оборот России с этими странами уменьшился в 2,5 раза. Уменьше-

Таблица 3

Темпы роста (снижения) ввода в действия объектов, % к предыдущему году

	1988 г.	1989 г.	1990 г.	1991 г.	1992 г. (оценка)
Ввод в действие за счет всех источников финансирования:					
жилых домов	99	97	88	80	60
общеобразовательных школ	115	88	80	77	70
дошкольных учреждений	87	81	79	65	70
больниц	104	83	61	80	55
поликлиник	93	85	91	72	70

ние валютных поступлений повлекло за собой снижение импорта.

Спад производства в основных отраслях и снижение доходов от внешнеэкономической деятельности привели к снижению абсолютного размера произведенного национального дохода по сравнению с предыдущим годом на 4%, в 1991 г. на 11%, в 1992 — в сопоставимых ценах на 21—23% (оценка).

На протяжении более 25 лет, вплоть до 1990 г., розничные цены на продукты питания и товары народного потребления оставались стабильными. Укоренившийся в сознании населения уровень цен продолжает служить чисто психологическим критерием при оценке роста цен в 1992 г. Однако розничные цены стали расти уже с 1990 г., они централизованно повышались и частично освобождались от административного утверждения. В 1990 г. вместо прейскурантных цен были введены договорные цены на картофель, овощи, фрукты, соки, компоты и плодоовощные консервы. В 1991 г. (апрель) были повышены прейскурантные цены на продукты питания и товары народного потребления и введены договорные цены на особо модные и престижные изделия. В октябре того же года был значительно расширен перечень товаров, реализуемых по договорным ценам. С 15 ноября его пополнили все импортные и высококачественные дорогостоящие товары отечественного производства, деликатесные продо-

вольственные товары, отечественные марочные вина и коньяки.

Кроме того, в конце 1991 г. началась «стихийная» (до официального объявления) либерализация прейскурантных цен на товары народного потребления: сводный индекс составил в октябре 1991 г. 103,9, в ноябре — 109,0, в декабре — 112,6. К началу общей либерализации цен в 1992 г. товары народного потребления в целом по России подорожали в сравнении со стабильными ценами, сложившимися к началу 1990 г., более чем в 2,7 раза.

В последние месяцы 1992 г. доминирующее влияние на общую динамику цен оказали возросшие цены на зерно, энергоносители, тарифы на услуги транспорта, а также увеличение заработной платы при одновременном спаде производства. В октябре был зафиксирован самый высокий после марта прирост потребительских цен — 23% (по сравнению с сентябрем), а по отношению к декабрю 1991 г. они возросли в 16,5 раза при росте зарплаты рабочих и служащих в 7,7 раза.

За 1988—1990 гг. денежные доходы населения росли в среднем за год на 13,2% и в расчете на одного жителя России составляли соответственно 1955, 2198 и 2584 руб. Максимальными были доходы в Дальневосточном экономическом районе, некоторых территориях Северного района (где действовали северные коэффициенты), Москве и Тюменской области. Для этого периода была характерна «подавленная» инфляция, когда цены оставались стабильными, господствовал дефицит на многие товары народного потребления, нарастал неудовлетворенный спрос населения.

В 1991 г. ситуация изменилась. В апреле в результате компенсационных мер (повышена зарплата, пенсии, пособия, введены доплаты на питание, проезд в транспорте и др.) денежные доходы выросли по сравнению с 1990 г. в 2,1 раза. Быстро начала расти эмиссия, достигнув 89,3 млрд руб. (в 1988 г. — 6,2 млрд). В 1992 г. денежные доходы населения увеличились по сравнению с 1991 г. в 7,4 раза (оценка).

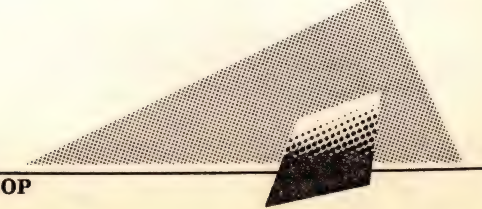
Непрерывное повышение цен на товары и услуги в 1992 г. сдерживало потребительский спрос у существенной части населения, которая вынуждена накапливать деньги для покупки не только предметов длительного пользования, но и первой необходимости. Одновременно значительные суммы концентрируются на руках у высокодоходных групп. Если с 1989 по 1991 г. соотношение среднедушевых совокупных доходов десяти процентов наиболее и наименее обеспеченного населения возросло с 4,6 до 5,4, то к середине 1992 г. оно составило 6,5. За 10 месяцев на руках у населения осело 917,5 млрд руб. (в 1991 г. — 81, 1990 г. — 19, 1988 г. — 5 млрд). Этому способствует невыгодность хранения сбережений в банках в условиях нарастающей инфляции. В январе-октябре 1992 г. доля вкладов населения в его доходах составила 4,1% (в 1991 г. — 9,7%). Оседание наличности восполнялось эмиссией денег, которая за 10 месяцев 1992 г. превысила 1 трлн руб.

Конъюнктура потребительского рынка России носит во многом противоречивый характер. Сохранявшееся до 1991 г. несоответствие товарного предложения платежеспособному спросу населения привело к деформированному поведению покупателей на рынке, взрывам ажиотажного спроса, покупкам товаров прозапас. Подлинная торговля все больше уступала место различного рода распределительным формам обеспечения населения товарами.

В 1992 г. рост розничных цен позволил несколько повысить макросбалансированность потребительского рынка, наполнить магазины отдельными товарами. По данным постоянного наблюдения, в октябре 1992 г. практически повсеместно в свободной продаже были основные продукты питания: колбасные изделия, цельномолочная продукция, масло животное, яйца, макаронные изделия, крупа, хлеб. Однако в условиях сокращения производства продовольственных товаров достигнутая сбалансированность весьма неустойчива, поскольку из-за физиологических потребностей человека спрос на основные продукты сохранится стабильным даже несмотря на постоянный рост цен и будет обеспечиваться за счет структурных сдвигов в расходах населения. Напротив, спрос на многие непродовольственные товары по-прежнему будет снижаться. Если в октябре 1991 г. в большинстве столиц республик в составе России, краевых, областных центрах в продаже были представлены 1—4 вида непродовольственных товарных групп из 53 обследуемых, то в октябре — практически все группы.

Торговля стала приобретать все больше свободный характер, на рынок выходят новые физические и юридические лица. За 10 месяцев 1992 г. розничный товарооборот составил 2,2 трлн руб. (в фактических ценах рост по сравнению с 10 месяцами 1991 г. в 6,6 раза, в товарной массе — падение на 39%). При этом доля предприятий госторговли в розничном товарообороте сократилась с 75% (в январе—октябре 1991 г.) до 70%. Промышленные предприятия через свободную торговлю реализовали за этот период товаров на 66 млрд руб., что составило 3% розничного товарооборота (в 1991 г. — 1,8%). Девятую часть всех приобретенных в 1992 г. товаров население купило у частных лиц. В январе—октябре они реализовали товаров на 129 млрд руб.

Подготовила на основе сводки Госкомстата России
Т. БОЙКО



Противоречия и проблемы социально-экономического развития Украины

А. И. МОСКВИН,
кандидат экономических наук,
Институт социологии АН Украины

За два года (1990—1991 гг.) национальный доход Украины снизился примерно на 14,5%, а с учетом 1992 г. он может упасть на 20—25%. Это сужает возможности экономического и социального развития республики, которые и без того ограничены. Производство валового внутреннего продукта (ВВП) на душу населения составляло на Украине в 1990 г. 4,6 тыс. дол. в ценах 1985 г., в России — 5,9 тыс., Белоруссии — 5,7 тыс. дол.; уровень потребления на душу населения — 2,78; 3,2 и 3,0 тыс. дол. (соответственно 25,3%; 32; 31,1% и 22,7, 26,2 и 24,5% по отношению к США — 18,3 и 12,4 тыс. дол.) [1].

Причиною такого ухудшения экономической и социальной ситуаций стала как возникшая еще в советский период искаженная структура производства, так и стихийное снижение производства и инфляция при переходе к рыночной экономике.

На Украине удар по доходам населения был смягчен правительством, определившим компенсацию в размере 65—70 руб. к заработной плате и пенсиям. В сентябре 1991 г. минимум заработной платы был поднят с 70 до 185 руб. и пересмотрена система оплаты труда и пенсий. Среднемесячная заработная плата рабочих и служащих за 1991 г. увеличилась в 1,9 раза — с 248 руб. в 1990 г. до 474 руб., у колхозников — в 1,6 раза (с 220 руб. до 360 руб.) [2]. Сводный индекс розничных цен и тарифов на товары и услуги — в среднем за 1991 г. составил 183,5%, а в декабре цены выросли примерно в 2,4 раза. Но и средняя заработная плата, быстро повышаемая предприятиями и организациями, в декабре уже превысила 1,2 тыс. руб., оплата труда у кол-

1 Илларионов А. Бывшие союзные республики в мировой системе экономических координат. Вопросы экономики. 1992. № 4-6, С. 122—143.

2 Украина в цифрах в 1991 г.

хозников составила 0,98 тыс. руб., т. е. возросла значительно больше, чем розничные цены на конец года. Правда, денежные доходы населения Украины с учетом пенсий, стипендий, пособий и прочих поступлений возросли по сравнению с 1990 г., как и сводный индекс розничных цен и тарифов, примерно в 1,8 раза и достигли 330 руб. на душу населения в месяц. Но при стабильных натуральных доходах крестьян от личного подсобного хозяйства (ЛПХ) и ускоренном повышении цен кооператоров, колхозного, коммерческого и черного рынков уровень реальных доходов населения в 1991 г. снизился у рабочих и служащих примерно на 0,1, у колхозников — на 0,2.

Мощный удар по уровню жизни населения нанесла вынужденная (вслед за Россией) стихийная либерализация цен в январе 1992 г. Многие цены первоначально возросли в 5—6 и более раз. Но при этом, как и в РФ, не было проведено индексации оплаты труда и доходов, а лишь увеличены минимальные заработные платы до 400 руб. и пенсии до 440 руб. В соответствии с этим могли возрастать оплата труда и пенсии. Повышение оплаты труда, однако, было ограничено на ряде предприятий, которые испытывали недостаток финансовых ресурсов. Особенно это коснулось колхозов и совхозов, преимущественная часть урожая которых была продана в 1991 г. по менее высоким ценам. На других предприятиях оплата труда значительно возрастала по мере нахождения средств и кредитов на эти цели, особенно после того, как предприятия стали завышать цены на свою продукцию. Это усиливало «ползучую» инфляцию, и цены за полугодие 1992 г. повысились примерно в 1,5 раза.

В связи с этим, а также с увеличением минимума заработков и пенсий в России, Верховный Совет Украины настоял на повышении минимальной заработной платы с мая 1992 г. до 900 руб. в месяц и пенсии по возрасту до 80 руб. с перерасчетом всех других заработков и назначенных ранее пенсий и социальных выплат[3]. В июне 1992 г. средняя зарплата в республике достигла 4,7 тыс. руб. по сравнению с 2,1 тыс. руб. в конце 1 квартала. В целом по промышленности она достигла 5,7 тыс. руб.; в угольной — 9,4 тыс.; черной металлургии — 9,3 тыс.; машиностроении — 4,4 тыс.; легкой — 5,1; пищевой — 5,2; совхозах — 3,1; строительстве — 5,9 тыс. руб. Но затем произошел новый скачок цен в связи со снижением дотаций на их поддержание на отдельные продукты питания. Продолжалась «ползучая» инфляция. В июле 1992 г., по данным статистики, цены на товары возросли против декабря 1991 г. в 7,2 раза, тарифы на платные услуги — в 9,7 раза.

3 Постановление ВС Украины «О повышении социальных гарантий для населения». Правда Украины. 1992. 6 мая.

Уровень инфляции по индексу цен фиксированного набора минимального потребительного бюджета за 8 месяцев составил 1014%. Средняя же заработная плата за этот период повысилась лишь в 4 раза, минимальная — в 2,25 раза, минимальная пенсия — в 1,68 раза. Быстро повышались цены в августе -октябре, что было связано главным образом с отменой регулирования цен на основные продовольственные товары. В июле—августе среднемесячные темпы подорожания составили примерно 31,4%, тогда как в феврале—мае они были на уровне 4,1%.

Следующее повышение цен в сентябре—октябре 1992 г. в связи с удорожанием энергоносителей вынудило Верховный Совет Украины вновь увеличить с ноября минимум заработной платы и пенсий до 2,3 тыс. руб. в месяц. Соответственно пересчитывались и все другие заработки, пенсии и пособия.

Но следом за этим произошел новый скачок цен, отчасти по причине девальвации купонов в безналичном обороте. Продолжалась «ползучая» инфляция, вновь снижая реальное содержание оплаты труда, пенсий и социальных выплат.

За 9 месяцев 1992 г. опережающий рост зарплаты работников Украины в 10,4 раза и других выплат привели к приросту денежных доходов населения по сравнению с соответствующим периодом 1991 г. на 1 трлн руб. или в 8,7 раза, тогда как в России он вырос только в 6,9 раза, в Белоруссии — в 6,5 раза.

Стремительный рост инфляции в последние месяцы превысил 30%. Это очень беспокоит правительство и затрудняет поиски выхода из нарастающего финансово-денежного кризиса. Спад производства, затоваривание некоторыми видами продукции из-за высоких цен, затянувшиеся неплатежи многих предприятий и другие аналогичные процессы сдерживают поступление доходов в бюджет республики. Доходы бюджета Украины за 9 мес. 1992 г. составили 580 млрд руб., а расходы — 835 млрд руб., превышение расходов достигло 255 млрд руб. несмотря на высокие налоги. Эмиссия денег за 9 месяцев — 241 млрд руб. Она возросла в 45 раз по сравнению с таким же периодом 1991 г. Только в июле—сентябре 1992 г. было выпущено 106,2 млрд руб. Выдача денег из касс банков за 9 месяцев возросла по сравнению с соответствующим периодом прошлого года в 9,4 раза, на заработную плату — в 10,4 раза, а расходы населения на товары и услуги — только в 7,2 раза. Вливание купонов только усиливает инфляцию. Обменный коэффициент достиг 1,4—1,5 за 1 руб. РФ. Не случайно поэтому возник правительственный кризис и смена Кабинета Министров в октябре 1992 г. По информации нового премьер-министра Украины Л. Кучмы, республика стала банкротом. Только ее внутренний государственный долг превысил 1 трлн руб. Одновременно происходит разграбление общественных ресурсов, продажа за рубеж многих необходимых энергоносителей, материалов. Все эти противоречия свидетельствуют о крахе прежнего искаженного и стихийного, во многом определяемого Россией, монетаристского курса в соче-

тании с одновременными попытками социальной поддержки населения.

Становление социально ориентированной державы (подобной Швейцарии, Швеции и др.) потребует более значительных расходов и налогов, чем нынешние социальная ориентация и защита малообеспеченных. Достаточно сказать, что Швейцария и Швеция по уровню экономического развития относятся к группе высокоразвитых стран Европы. Сможет ли Украина взять на себя функции и расходы социально ориентированного государства, тем более что в недалеком будущем у нас будет 15—16 млн пенсионеров, инвалидов и безработных.

В условиях структурного кризиса и нарушения хозяйственных связей многие мероприятия ВС и бывшего Кабинета Министров Украины привели к инфляции, падению производства и уровня жизни населения республики. В 1991 г. производство товаров народного потребления (ТНП) уменьшилось на 5%, в 1992 г. (за 9 месяцев) — на 12% (по сравнению с соответствующим периодом 1991 г.). Производство продовольственной продукции из-за плохого обеспечения сырьем и материалами упало на 17%, мяса — на 24%, цельномолочной продукции — на 28, сыров — на 31, масла растительного — на 16%. За 1992 г. ожидается снижение выпуска мясных и молочных продуктов на 20—30%. Выпуск непродовольственных товаров уменьшился на 8,1%, на четверть снизилось производство обуви.

В условиях нарушения хозяйственных связей многие предприятия, чтобы поддержать производство, вынуждены вывозить часть своей продукции для обмена на сырье, материалы, комплектующие изделия, сокращая тем самым товарные ресурсы республики. Такие сокращения производства ТНП в условиях становления рынка и либерализация цен становятся важным противоречием современного социально-экономического развития. Вместо стабилизации экономики оно усиливает инфляцию и ухудшает социально-экономическую ситуацию, превращая все благие пожелания в пустые слова и позволяя предприятиям увеличивать доходы за счет роста цен даже при снижении производства продукции. Столь абсурдное невнимание к производству ТНП в условиях рынка сродни нелепому отношению к нему в период решения главной экономической задачи. Подменив тогда главную экономическую задачу социальной задачей по повышению уровня жизни народа, предприятия ориентировали на повышение уровня жизни любым путем. В течение почти 20 лет (вместо того чтобы быстро развернуть производство товаров народного потребления, что, по существу, и было главной экономической задачей, и на этой основе выполнять главную социальную задачу по повышению народного благосостояния), страна безуспешно пыталась решить её.

В нынешних условиях наиболее важной и сложной проблемой становится стабилизация и восстановление прежнего уровня производства

и ресурсов предметов потребления. Достигнуто некоторое уменьшение темпов падения производства ТНП. Так, если за 8 месяцев 1992 г. оно сократилось на 15%, то за 9 месяцев, по данным Минстата Украины, только на 12%, продовольственных товаров — соответственно на четверть и на 17%, непродовольственных товаров на 9,4 и 8,1%. Наметились некоторые положительные сдвиги в производстве льняных и шерстяных тканей, чулочно-носочных, трикотажных и швейных изделий.

Аналогичные улучшения происходят и в снижении розничного товарооборота Украины. Если в начале года после либерализации цен высокий рост товарооборота в действующих ценах сопровождался снижением его физического объема в сопоставимых ценах примерно на 40%, в первом полугодии — на 29%, то за 9 месяцев его стоимостной объем возрос в 7,3 раза — до 625 млрд руб., а в сопоставимых ценах уменьшился на 23% по сравнению с соответствующим периодом прошлого года. В условиях нового скачка розничных цен и ухудшения товарного обеспечения за 1992 г. розничный товарооборот в фактической оценке может возрасти в 9—10 раз, а его физический объем снизится на 20—25%. Медленнее, чем в розничной торговле, снижалась продажа продуктов на колхозных рынках, в кооперативах. В первом полугодии 1992 г. при росте цен в 7,2 раза она уменьшилась по сравнению с первым полугодием 1991 г. на 8%. При уменьшении разницы в ценах с государственной торговлей выросла доля продуктов, покупаемых населением на колхозных рынках. Более стабильны поступления продуктов от личного подсобного хозяйства. В 1992 г. стоимостной обьем этой продукции возрастет примерно в 8—10 раз, но в сопоставимых ценах снизится на 15—20%, достигая лишь 1,1—1,2 тыс. руб. в среднем на душу населения. Такой скудный средний уровень потребления и дороговизна товаров вынуждают население все большую часть своего семейного бюджета направлять на приобретение продовольственной продукции, чтобы сохранить привычный или близкий к нему уровень питания. Но это удается далеко не всем. Уровень и качество питания постепенно ухудшаются. В 1992 г. население Украины потребляло мясопродуктов и молочной продукции на 21—23% меньше, рыбных продуктов — на 43, фруктов — на 25% меньше, чем в 1991 г. Уменьшение потребления высококалорийных белковых продуктов многие семьи вынуждены компенсировать увеличением продуктов углеводной группы, хлеба, картофеля, круп. Калорийность питания и содержание белков снижается, доля углеводов порой достигает 55%. Все большее число семей переходят к сдержанному, скудному, однообразному и ограниченному, некоторые даже недостаточному, питанию.

Повышение доли расходов на продукты питания, подорожание непродовольственных товаров привели к значительному сокращению продаж. Еще в 1991 г. они снизились на 18% (тканей — почти наполовину, одежды, белья и трикотажных изде-

лий на ⅓, обуви — на ⅕ и т. п.). Но на 19% возросла продажа ювелирных изделий. В первом полугодии 1992 г. объем продажи непродовольственных товаров упал еще на 36%. Многие семьи уменьшили покупки одежды и обуви, до минимума снизили приобретение товаров культурно-бытового назначения, используя имеющийся гардероб одежды и парк бытовых машин. Но тяжело приходится менее обеспеченным и крестьянским семьям, у которых таких запасов одежды и обуви не было. В целом за 1991—1992 гг. падение продажи непродовольственных товаров может составить ⅖. Но несколько растет доля расходов на приобретение товаров у частных лиц. Значительно подорожали и упали услуги населению, многие из них стали недоступными из-за высоких цен.

Снижение личного потребления и обслуживания ухудшает удовлетворение материальных и прочих потребностей населения, что отражается в падении уровня жизни. Общий объем материальных благ и услуг в 1991 г. достиг 192 млрд руб. или 3,7 тыс. руб. в среднем на человека в год. Но их уровень в сопоставимой оценке уменьшился примерно на ⅒ до 1,7 тыс. руб., а в 1992 г. снизится еще на 10—15% — до 1,4—1,5 тыс. руб. на жителя республики. Падение уровня жизни населения за два года (1991—1992 гг.) более чем на ⅕ снизит уровни потребления большинства средних семей, ранее живущих в достатке и даже обеспеченности до уровня скудной жизни, а менее обеспеченных — до границы нищеты. В конце первого полугодия 1992 г. на уровне бедности и нищеты, включая низкооплачиваемые, многодетные семьи, пенсионеров с минимальной пенсией, матерей-одиночек, а также заключенных, солдат и т. п. можно было насчитать уже около 10—15 млн человек или 20—30% населения республики. Примерно столько же относилось к менее обеспеченным слоям населения. Существенное увеличение расходов на продукты питания помогало им поддерживать питание на уровне или близко к привычному, сократив при этом расходы на непродовольственные товары и услуги.

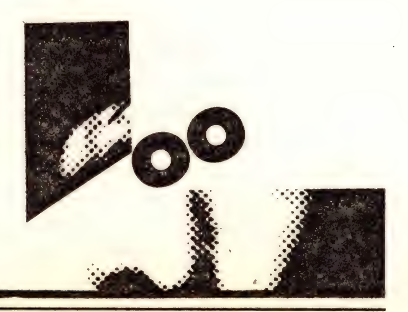
Так, неподготовленный, незрелый и ускоренный августовским путчем 1991 г. переход к рыночной экономике в условиях структурного кризиса, ряда диспропорций и нарушения хозяйственных связей при отказе от государственного регулирования значительно ухудшил социально-экономическую ситуацию. На Украине положение продолжает ухудшаться, несмотря на первые признаки действия рыночных механизмов. Процессы снижения уровня жизни, продолжаются и далее будут продолжаться в 1993 г. (хотя не так быстро как в 1992 г.), если не будет остановлено падение производства, особенно товаров народного потребления, не станет эффективным ценообразование, если будут нарастать банкротства, безработица и инфляция. Между тем ухудшение социально-экономической ситуации в 1993 г. закладывалось уже осенью 1992 г. Имеются в виду недостаточный урожай и закупки зерна и дру-

гой продукции, сокращение кормовой базы и поголовья скота, уменьшение ввозимых ресурсов хлопка, комплектующих изделий, горючего, топлива, рост цен на них и т. п. Наибольшее влияние на снижение производства оказывает спад трудовой активности, дисциплины, материальных стимулов, обесцененных денег и т. п. Большую опасность содержат также нынешние неплатежи предприятий друг другу, которые как ширма скрывают убыточность ряда предприятий. В случае их погашения при повышении цен на энергоносители многие предприятия станут банкротами. Считается, что остановка производства на таких предприятиях и организациях может увеличить безработицу до 1—2 млн человек, а это много, принимая во внимание, что каждый безработный влияет на ухудшение жизни 10 человек (своей семьи, родственников, близких, друзей).

Сокращение производства в 1993 г. еще на 510% снизит экономический уровень республики за 1991—1993 гг. до группы развивающихся стран (ниже 4 тыс. дол. на 1 человека), большинство населения которых обычно живет на уровне бедности, а существенная часть в нищете.

Большие надежды часто возлагают на введение национальной денежной единицы — гривны. Но это очень трудная проблема в условиях структурного кризиса, так как введение валют не сопровождается увеличением товарных ресурсов, а в некоторых случаях новые деньги вызывают дополнительную инфляцию.

Идеи о необходимости антикризисного регулирования государственного хозяйства, появившиеся в Прибалтике, витают и у нас. Вновь начинается разработка программы стабилизации и реформирования экономики. Создается интеллектуальный центр реформ. Задача теперь заключается в том, чтобы, не возвращаясь к старому директивному планированию, найти более рациональные результативные формы, методы и приемы экономического и социального регулирования противоречий и проблем рыночного хозяйства с социальной ориентацией. Нужны также методы поиска наилучших пропорций между экономическим и социальным развитием, потреблением и накоплением ВП.



ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК В РОССИИ

А. СЛАВУК,
Институт международных экономических и политических исследований,
Москва

РЫНОК КРЕДИТНЫХ РЕСУРСОВ

Современный рынок кредитов в России состоит из двух «секторов»:

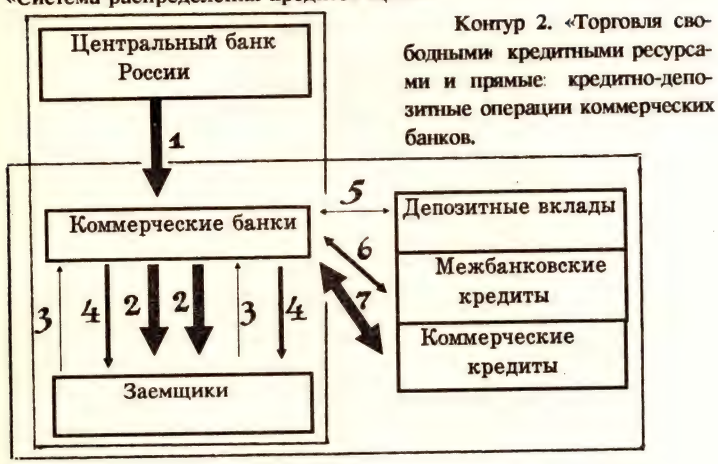
* система распределения льготных кредитов Центрального Банка России (ЦБР);

* торговля свободными кредитными ресурсами ведущих фондовых бирж и банковских объединений, а также прямые кредитно-депозитные операции коммерческих банков[1].

Эта «двусекторность» отражает в концентрированном виде дуализм российской финансовой системы в целом: ЦБР продолжает сочетать функции федерального резерва и расчетно-кассовые операции, одновременно стремительно развивается сеть коммерческих банков, инвестиционных обществ, компаний и фондов, играющих все большую роль в регулировании финансовых потоков (рис. 1). Сосуществование «дарового» кредита и рыночного регулирования финансового оборота приводит порой к неэффективному дублированию — противостоянию двух уровней банковской системы: ЦБР и коммерческих банков.

СИСТЕМА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТОВ ЦБР

Она состоит из собственно ЦБР и сети специализированных отраслевых коммерческих банков (бывших

1 В условиях высоких инфляционных рисков выдача коммерческих кредитов прямому заемщику сильно затруднена, поэтому аукционные торги стали преобладающей формой размещения кредитов.

Два «контура» кредитного рынка России:

1 — кредиты ЦБР коммерческим банкам;
2 — льготные кредиты специализированных коммерческих банков;
3 — депозитные вклады в коммерческих банках;
4 — коммерческие кредиты коммерческих банков прямому заёмщику;
5 — депозитные вклады, выставляемые на аукционы;
6 — межбанковские кредиты, выставляемые на аукционы;
7 — коммерческие кредиты, выставляемые на аукционы.

отраслевых филиалов ЦБР, кредитовавших промышленные отрасли и регионы) и функционирует следующим образом.

ЦБР выдает отраслевым коммерческим банкам кредиты по обычным ставкам рефинансирования (примерно на уровне 80% годовых), а эти банки обслуживают заемщиков по более

низким ставкам. (Например, для сельскохозпредприятий они составляют 8% годовых, для предприятий топливной отрасли — 40% годовых.) Разница в процентных ставках оплачивается коммерческим отраслевым банкам со специального счета Министерства финансов и, в конечном счете, относится на дефицит госбюджета[2].

Обьемы льготного кредитования ЦБР в значительной мере определяют «погоду» на рынке свободных кредитных ресурсов. Даже по самым приблизительным подсчетам в рамках системы льготного кредитования предприятия удовлетворяют до 95% своих заемных требований.

ТОРГОВЛЯ СВОБОДНЫМИ КРЕДИТНЫМИ РЕСУРСАМИ (СКР)

Она осуществляется ведущими фондовыми биржами России: Московской международной (ММФБ); Московской центральной (МЦФБ); фондовым отделом Российской товарно-сырьевой биржи (РТСБ); Российской международной валютно-фондовой биржей (РМВФБ); Санкт-Петербургской (СПФБ); Нижегородской (НФБ); Сибирской (СФБ); Екатеринбургской (ЕФБ); Южноуральской (ЮУФБ); Северо-Кавказской фондовой биржей (СКФБ); кредитным магазином Московской инвестиционной биржи (МИБ); Западно-Сибирской фондовой биржей (ЗСФБ). Работают также крупные объединениями банков и инвестиционных институтов: «Оргбанк» и «Межбанковский финансовый дом».

Объектами аукционных торгов (которые проходят еженедельно) являются межбанковские кредиты; депозитные вклады предприятий; коммерческие кредиты.

На торги выставляются лоты от 1 до 400 млн руб. со средним сроком погашения от 2 до 6 месяцев.

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ, СТРУКТУРЫ СДЕЛОК

Активность (прежде всего обьемы сделок) рынка СКР находилась в прямой зависимости от роста инфляционных ожиданий; обострения кризиса платежеспособности предприятий; падения курса рубля к доллару.

Обратная зависимость прослеживалась по отношению к росту

2 К льготным кредитам ЦБР можно отнести и санационные кредиты, выделяемые с апреля 1992 г. специально для решения проблемы неплатежей предприятий. Доля этих кредитов в общем объеме кредитных вложений коммерческих банков составляла в июне — 32%, а уже в июле — 89%. Стоимость санационных кредитов снизу ограничена восьмидесятипроцентной ставкой рефинансирования ЦБР, а сверху — трехпроцентным лимитом маржи коммерческих банков по операциям с санационным кредитом и не превышает 90%, что значительно ниже средней стоимости кредита.

централизованного льготного кредитования.

В качестве примера можно привести разительные различия между объемами сделок в две последние недели сентября. С 18 по 24 сентября было заключено сделок на 43 млн руб., что примерно в 4 раза уступало среднему еженедельному объему сделок за сентябрь. Этот спад объяснялся начавшейся эмиссией льготных кредитов ЦБР. Но уже через неделю объем сделок возрос до 302 млн руб. из-за роста инфляционных ожиданий. Причиной этого роста стало появление на рынке ваучеров.

В условиях, когда кредитная эмиссия ЦБР стихает, основное бремя по предоставлению кредитов ложится на коммерческие банки. Ресурсов банков не хватает и они вынуждены прибегать к расширению операций с депозитами предприятий — в том числе и на аукционах. Доля депозитных вкладов в общей структуре сделок возрастает.

С распространением новой волны кредитной эмиссии ЦБР доля депозитов начинает падать при резком нарастании доли межбанковских кредитов[3].

СТАВКА ПРОЦЕНТА

Территориальная замкнутость кредитных аукционов, отсутствие унифицированных условий аукционной торговли не позволяет говорить о процентной ставке на торгах как об однозначной функции макро- и микроэкономических факторов, действующих на финансовом рынке. Уже сама форма аукциона, охватывающего лишь небольшую часть рынка, создает предпосылки для исключения или недооценки значимых факторов.

Главными микроэкономическими факторами формирования процентной ставки являются со стороны предложения — ограниченность финансовых ресурсов, выставляемых на аукционы, а со стороны спроса — низкая чувствительность заемщиков к цене кредита. При таких условиях естественно предположить существование избранного круга заемщиков — представителей высокорентабельных сфер с циклом оборота 2—6 месяцев, способных получать прибыль даже при стоимости кредита 105—115% годовых.

В ожидании падения курса рубля экспортеры не спешат кон-

3 На стороне спроса на МБК этому способствует начало нового витка спекуляций на валютном рынке, которые в последнее время ресурсно опираются на рынок МБК. На стороне предложения МБК происходит оживление вследствие игры на понижение: банки стремятся разместить МБК прежде, чем ставки упадут.

В то же время операции с депозитами сдерживаются как ожиданием банков падения ставки, так и появлением для потенциальных вкладчиков привлекательной альтернативы — поиграть на валютном рынке и товарных биржах.

вертировать валюту в рубли и покрывают свои рублевые издержки за счет заемных средств.

Постоянное давление на рынок СКР оказывают прямо или опосредованно спекулянты и игроки товарных бирж. Усложнение стратегии биржевой игры требует синхронизации поступлений и платежей, чего в условиях малопрогнозируемых всплесков биржевой торговли в различных регионах практически невозможно достичь, не прибегая к услугам рынка СКР.

Влияние на ставку процента оказывают региональные различия в обеспеченности финансовыми ресурсами. Эксперты фондовых рынков уже с весны 1992 г. отметили эффект волнообразного распространения колебаний московских кредитных и депозитных ставок по региональным рынкам, которое объясняется суперконцентрацией капитала в Москве вследствие централизованного устройства Российской банковской системы, порождающего чрезмерную финансовую зависимость региональных финансовых центров, их чрезмерную чуткость к колебаниям московской конъюнктуры (табл. 1). В июле—сентябре процентные ставки в Сибири были на 10—20% выше, чем в Москве, что создавало стимулы для перепродажи кредитных ресурсов через банки-посредники и, соответственно, дополнительного спроса на кредитные ресурсы в Москве.

Как и объемы сделок, динамика процентных ставок подвержена сильному влиянию кредитной эмиссии ЦБР. В сентябре, когда начали сказываться результаты

Таблица 1

Динамика годовой процентной ставки по трёхмиллионному промышленному кредиту на открытых рынках Москвы и Новосибирска (апрель—июнь)

Дата	Данные по Москве	Данные по Новосибирску
1.04	60	55
15.04	83	60
30.04	105	79
20.05	97	94
25.05	95	130
15.06	94	103
1.07	98	199
15.07	90	109

широкомасштабной эмиссии льготных кредитов, рынок СКР, и аукционный и прямых кредитно-депозитных операций, стабилизировался. Так, если в июле средняя кредитная ставка выросла на 15 пунктов, в августе на пять пунктов, то в сентябре на 1 пункт, октябре упала на 2—3 пункта и составляла примерно 103% на конец октября. При этом не наблюдалось характерной для первого полугодия ситуации, когда замедление темпа роста кредитной ставки влекло за собой увеличение спроса на СКР. Сократились региональный разброс ставок процента (до 5—8%) и депозитная ставка при общем снижении (как отмечалось уже) доли депозитов[4].

Воздействие эмиссии льготных кредитов на рынок СКР было усилено успешным проведением санации взаимных неплатежей предприятий (в результате проведения взаиморасчетов общий объем задолженности предприятий госсектора сократился с 3 трлн руб. в конце первого полугодия до 1 трлн руб. к началу сентября и до 420 млрд к 20 октября); приростом резервов коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБР на 230% с конца первого полугодия до 20 октября (см. табл. 2 и 3). Это повысило ликвидность банковских балансов и скорость расчетного обслуживания клиентов. При замедленном росте кредитных вложений коммерческих банков во втором-третьем кварталах это способствовало укреплению антиинфляционной устойчивости финансовой системы и росту предложения СКР на рынке.

В то же время замедленный рост кредитных вложений коммерческих банков (трехкратный во втором-третьем квартале по сравнению с восьмикратным ростом резервов за тот же период) привел к накоплению нереализованного кредитного потенциала. В значительной мере за счет него в сентябре—октябре осуществлялась экспансия предложения рублей на валютном рынке, приведшая к обвалу рубля. Эксперты оценивают эффект «кредитного» выброса на валютный рынок в сентябре—октябре примерно в 150—200 млрд руб. (около 30% общего обьема предложения рублей и 25% прироста резервов коммерческих банков за сентябрь и октябрь). Это означает сохранение сильной зависимости между динамикой курса доллара и ставками процента, так как участие в валютных сделках и рентабельность сделок с валютой остаются значимыми факторами при определении стартовой цены на аукционах.

4 Следует отметить, что ставка рефинансирования ЦБР (80% годовых), выступающая в качестве нижнего предела цены кредитов на рынке СКР, хотя и фиксирована, но тоже влияет на условия торговли СКР. Ожидания ее понижения рассматривались рядом экспертов как один из основных факторов стабилизации процента ставки на рынке СКР и роста числа сделок с шестимесячными лотами (т. е. лотами с более длительными сроками) во второй половине октября.

Таблица 2

Кредитные вложения и динамика неплатежей, млрд руб.

Дата	Общая сумма кредитных вложений	Централизованные вложения ЦБР			Резервы коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБР		Сумма неплатежей
		Всего	В % к общей сумме кредитных вложений	Индекс роста к предыдущей дате	Всего	Индекс роста к предыдущей дате	
01.01	439,4	133,5	30,4	—	144,9	—	39,2
01.04	856,1	264,4	30,9	1,98	120,5	0,83	780,3
01.07	1387,9	541,1	39,0	2,05	386,5	3,21	3192,0
01.08	1747,6	729,7	41,8	1,35	402,3	1,04	2245,5
01.09	2354,1	1030,6	43,8	1,41	691,9	1,72	866,2
01.10	2962,0	1225,4	41,4	1,19	971,4	1,40	461,1
20.10	3788,5	1423,4	37,6	1,16	1287,5	1,33	420,6

Таблица 3

Ставки по Межбанковским кредитам и депозитам на открытом рынке (аукционах) в июле—октябре 1992 г.

Дата (месяц, неделя)	Ставка, %	
	по МБЛ	по депозитам
Июль, 1	104	89
Июль, 2	102,5	89
Июль, 3	102	98
Июль, 4	117	92
Август, 1	114,5	91
Август, 2	115	88
Август, 3	113,5	93
Август, 4	112	99
Сентябрь, 1	113,5	87,5
Сентябрь, 2	112,8	88,2
Сентябрь, 3	114,2	89
Сентябрь, 4	113,8	92
Октябрь, 1	109,7	92,5
Октябрь, 2	112	93,2
Октябрь, 3	110,2	88
Октябрь, 4	112,3	91

СТРУКТУРИЗАЦИЯ РЫНКА СКР

Высокая стоимость кредита, отсутствие простых унифицированных условий заключения сделок не могут удовлетворить ни большинство потенциальных заемщиков, ни специалистов фондового рынка.

Кардинальной проблемой современного российского рынка СКР является его структуризация. Она включает в себя разработку основ системы торгов СКР, принципиально отличающейся от аукциона; стандартизацию лотов; унификацию условий торговли; обеспечение формирования относительно устойчивой ставки процента.

Выполнение этих задач позволит перейти к осуществлению сделок на машинных носителях и предельно упростить и ускорить (до системы «день в день») процедуру межбанковских расчетов. Это, в свою очередь, значительно облегчит интег-

Таблица 4

Динамика неплатежей, резервов коммерческих банков на корреспондентских счетах в ЦБР и кредитных вложений коммерческих банков (01.01—20.10.92), млрд руб.

Дата	Сумма неплатежей	Резервы коммерческих банков	Кредитные вложения коммерческих банков
01.01	20	150	320
01.04	780	120	590
01.07	3200	390	860
01.08	2250	400	1020
01.09	960	680	1320
01.10	450	980	1720
20.10	420	1270	2360

рацию рынка СКР в масштабе России; укрепит ресурсную базу коммерческих банков, их способность аккумулировать накопления частных инвесторов и средства населения, позволит использовать краткосрочные финансовые инструменты (кредиты и депозиты со сроками погашения до 30, 14 дней).

В 1992 г. наблюдался активный процесс консолидации усилий ведущих коммерческих банков и инвестиционных институтов в целях структуризации рынков СКР. Результатом этих усилий стало образование двух крупных межбанковских объединений «Оргбанк» и «Межбанковский финансовый дом». «Оргбанк» проводит аукционы МБК, депозитных вкладов и валютных лотов, как безналичных, так и наличных. В последних торгах участвовали МБК со сроком погашения полмесяца. «Межбанковский финансовый дом» специализируется на торговле МБК и депозитов. На торги выставляются стандартизированные лоты в 10, 15, 20, 30, 40, 50 млн руб. со сроками погашения 2—3 месяца. К началу октября МБФЦ объединял более 100 акционеров — банков и инвестиционных институтов, среди которых выделялись «Инкомбанк», «Технобанк», «Промстройбанк», РИНАКО. С апреля по октябрь МБФД разместил свыше 2,5 млрд (около 30%) кредитных ресурсов. Формируется стандартный тип заемщика — либо это банк-акционер МБФД, либо финансово-состоятельный «аутсайдер». Ставка процента занимает срединное положение по отношению к ставкам на других фондовых рынках Москвы.

Таблица 5

Таблица межбанковских кредитов и депозитных вкладов. Ставки на кредитных аукционах (июль—октябрь 1992 г.)

Период (месяц, неделя)	Межбанковские кредиты	Депозитные вклады
Июль, 1	103,8	89,5
—"— 2	102,5	89,5
—"— 3	102,2	98,3
—"— 4	117,3	92
Август, 1	114,5	91
—"— 2	115,2	88
—"— 3	113,5	93
—"— 4	112,1	99
Сентябрь, 1	113,7	87,5
—"— 2	112,8	88,2
—"— 3	114,2	89
—"— 4	113,7	92
Октябрь, 1	109,5	92,5
—"— 2	112,1	93,2
—"— 3	110,2	88
—"— 4	112,3	91

РЫНОК ЦЕННЫХ БУМАГ (ЦБ)

К основным типам ЦБ сегодня относятся:

* Акции (банков, акционерных обществ, инвестиционно-финансовых компаний, бирж).

Их список пополнится акциями приватизируемых государственных предприятий и объединений, преобразуемых в АО открытого типа; акциями инвестиционных фондов, которые будут работать с ваучерами населения.

* Облигации государственных займов.

Они имеют в условиях высокой инфляции небольшой спрос у инвесторов. Это скорее инструмент пополнения резервов коммерческих банков, освобождающий от этой роли более ликвидные активы и дающий возможность расширить операции с другими ценными бумагами[5].

5 Новым инструментом фондового рынка стала разновидность государственных займов — муниципальные займы. Привлекательность их для спекулятивных целей заключается в том, что они сопровождаются лотереей земельных участков.

* Депозитные сертификаты банков.

Этот вид ценных бумаг используется не очень широко. Его популярность мало зависит от процента ставки на депозит в случае, если сертификат используется для расчетов. Так же, как и облигации госзаймов в условиях инфляции, он шире используется как менее ликвидный резервный актив. Более радужные перспективы, как считают эксперты, у валютных сертификатов (например Инкомбанка). Они позволяют страховаться от падения курса рубля к доллару экспортерам в случае введения обязательной стопроцентной продажи валюты на российском рынке.

В целом оценить привлекательность как существующих, так и намеченных к выпуску ЦБ для инвестора очень трудно. И причина не только в неустойчивой макроэкономической ситуации, но и в неупорядоченности нынешнего фондового рынка.

ПРОБЛЕМА ЛИСТИНГА ЦЕННЫХ БУМАГ

В России лишь 10% акционерных обществ официально зарегистрированы, остальные являются по международным стандартам нелегальными. До 90% всех ценных бумаг, обращающихся на фондовом рынке, выпущены с нарушением законодательства, прежде всего без прохождения регистрации проспектов эмиссии установленного образца. Они соответственно не могут быть объектами биржевой торговли.

В этих условиях ряд ведущих фондовых бирж: ММФБ, МЦФБ, НФБ разрабатывали и внедряли у себя процедуру листинга с тем, чтобы повысить качество ЦБ хотя бы до минимальных инвестиционных стандартов.

Как показывает практика, введение листинга идет болезненно. Многие эксперты считают, что резкое сокращение биржевого оборота ЦБ в первом полугодии 1992 г. было вызвано введением листинга, хотя требования к эмитентам ЦБ весьма скромные по сравнению с международными стандартами. Так, на МЦФБ существуют всего два критерия надежности ЦБ:

* количество ЦБ (для банков не менее 2500 штук, для других эмитентов — не менее 5000 штук);

* реальные активы (не менее 50 млн руб. для банков и не менее 100 млн руб. для остальных эмитентов).

По соглашению о листинге эмитент должен сообщать на МЦФБ не позднее первого квартала каждого года следующие сведения:

о финансовом состоянии в прошедшем году;

о балансе (с установленными приложениями), заверенном аудитором;

о дивидендах или процентах;

о количестве проданных ЦБ.

В течение недели он должен также давать данные обо всех организационных, правовых и хозяйственных изменениях (слияниях, поглощениях, изменениях статуса и т. д.).

Для сравнения: на NYSE к торгам допускаются акции компаний, рыночная стоимость которых не менее 18 млн дол.; прибыль — не менее 2 млн дол.; количество акционеров, владеющих 100 и более ЦБ, — не менее 2 тыс. Эмитент должен выпустить в свободную продажу не менее 1,1 млн акций со среднемесячным оборотом свыше 100 тыс. единиц. Значительно более обширна и детализирована отчетная информация, требуемая от фирм отделом листинга и котировок.

Введение столь высоких требований или даже отдаленно приближающихся к ним привело бы к полной ликвидации рынка ЦБ в России.

Сегодня отделы листинга ставят своей задачей стимулировать хотя бы минимальную ответственность эмитентов за свои ЦБ, подготовить рынок ЦБ к неизбежному постепенному ужесточению стандартов[6]. Эти стандарты ужесточаются сегодня в основном благодаря усложнению самого субъекта котирования акций.

КОТИРОВАНИЕ АКЦИЙ

До октября 1992 г. акции в основном котировались эмитентами. Это объяснялось небольшим оборотом биржевой и внебиржевой торговли акциями. Существовал значительный разрыв между низкими ценами предложения акций на первичном рынке и высокими ценами биржевой торговли, что позволяло эмитентам без особых усилий проводить подписку и оказывало угнетающее воздействие на вторичный рынок ЦБ.

С октября 1992 г. ситуация начала меняться. Был зафиксирован всплеск биржевой торговли ЦБ. На внебиржевом рынке стало появляться все больше независимых от эмитентов специалистов, котирующих акции. По таким показателям как возможность и желание удерживать курс своих акций на вторичном рынке эмитенты начали уступать свои позиции. Уже в сентябре независимые инвестиционные компании стали предлагать инвесторам более выгодные котировки. Лишь Мосбизнесбанк и Инкомбанк устойчиво выдерживают до сих пор котировки своих ЦБ и опережают брокеров по объемам продаж.

Таким образом, эмитенты уже не могут пренебрегать биржевыми котировками акций и внебиржевой

6 Ужесточение стандартов могло бы быть ускорено в результате унификации процедуры листинга. Однако сейчас об унификации говорить преждевременно, так как биржи активно используют различия в условиях листинга в конкурентной борьбе за привлечение эмитентов.

активностью независимых брокеров. К последним постепенно переходят функции специалистов фондового рынка.

Сегодня уже нельзя произвольно повышать цены продажи ЦБ без соответствующей корректировки цен скупки, расширять или свертывать котирование своих акций, не рискуя потерять контроль над биржевым и внебиржевым рынками.

Условия для поддержания этого контроля становятся более разнообразными, не замыкаются на прямом котировании своих акций. Эксперты отмечают, что уже сейчас для ведущих эмитентов не менее важным средством контроля рынка становится публикация квартальных балансов. По этому пути уже идут, делая себе прекрасную рекламу, Мосбизнесбанк, Инкомбанк, Уникомбанк.

Усложнение процесса котирования способствует повышению ликвидности фондового рынка, качества ценных бумаг, поддерживает процедуру листинга.

ДИНАМИКА КУРСОВ АКЦИЙ КРУПНЫХ ЭМИТЕНТОВ

Со второго квартала 1992 г. наметилось и быстро усилилось падение курсов акций товарных бирж, отражая ухудшение перспектив приложения накопленного капитала в сфере торгово-посреднических операций и начало его перелива в производственно-финансовую сферу. Последнее подтверждалось усилением позиций акций крупных специализированных инвестиционных институтов, представлявших интересы финансово-промышленных групп: АО «Российские сплавы», «ИНКОРОС», «РИНАКО», «НИПЕК», «ВПИК», «АвтоВАЗ», КамАЗ, ПЕРМАВИА, а также солидным положением акций крупнейших коммерческих банков: Мосбизнесбанка, Инкомбанка, Уникомбанка и ряда других. Уже в тот период, когда инвестиционные возможности (сферы вложения, оценки рентабельности, правовая среда) были очень неопределенны, указанные институты располагали реальными объектами для рентабельного вложения средств. Примечательно, что сделки с акциями производственных и инвестиционных компаний к середине 1992 г. стали совершаться в основном во внебиржевом обороте, что свидетельствовало о преобладании инвестиционных мотивов покупателей над спекулятивными.

Следует, однако, отметить, что преобладание инвестиционных мотивов над спекулятивными во внебиржевом обороте в середине 1992 г. во многом было связано с неразвитостью инфраструктуры вне биржевого оборота, его территориальной разобщенностью и низкой емкостью, что сужало возможности игры. К концу третьего квартала ситуация начала меняться и акции РИНАКО, ВПИК, НИПЕК,

ПЕРМАВИА стали объектом игры новых специалистов фондового рынка — брокерских контор. Особенно интенсивно этот процесс пошел в сибирском регионе, о чем подробнее будет сказано ниже. Однако усиление спекулятивного мотива в третьем квартале не происходило в ущерб инвестиционной привлекательности указанных акций (за исключением, пожалуй, НИПЕК).

В отличие от этого акции ведущих коммерческих банков были более годными для биржевой игры. Информация об осуществлении вторых выпусков акций по низким ценам предложения в июне 1992 г. заметно снизила курсовую стоимость акций в биржевом обороте при том, что в их надежности, а следовательно, в повышении курса в будущем, большинство брокеров было уверено. Эта уверенность базируется на впечатляющем составе пайщиков ведущих коммерческих банков, включающем высокоэффективные коммерческие и фондоемкие производственные структуры. В краткосрочном аспекте она подкрепляется корректировками в эмиссионной и дивидендной политике ряда банков-эмитентов. Например, Мосбизнесбанк объявил о своем намерении выплачивать дивиденды дважды в год: по итогам полугодия и года. Это эквивалентно в условиях гиперинфляции увеличению реальной ставки дивиденда с 50 до 60—63% годовых, что будет фактором повышения курсовой стоимости акций Мосбизнесбанка к концу 1992 г. — началу 1993 г. (моменту выплаты дивидендов). Однако наиболее важным для курсовой стоимости акций в конце 1992 г. — первой половине 1993 г. большинство экспертов считает результаты участия того или иного финансового или банковского института в широкомасштабной приватизации и акционировании. В настоящее время разворачивается острая конкурентная борьба между кредитными и фондовыми институтами, между различными группами на фондовом рынке за выгодные стартовые позиции.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ РЫНКА ЦБ

В отличие от рынка ссудных капиталов, рынок ЦБ не имеет ярко выраженного центра и зависящей от него периферии. На первичном рынке регионы ведут активную эмиссию ЦБ, особенно выделяются Тюменская область, Хабаровский край, города Новосибирск, Пермь, Тольятти, Калининград, Тверь. Регионы также активно вводят инновации: первые муниципальные облигации появились в Хабаровском крае, один из первых инвестиционных фондов «Сибирь» был создан в Новосибирске, Магаданский СВАКбанк одним из первых стал выпускать сберегательные сертификаты на предъявителя, Сибирская фондовая биржа одна из первых начала тор-

говлю опционами на покупку ЦБ с низкими ценами исполнения.

Вторичный рынок в регионе также замыкается в основном на акциях местных эмитентов. Проникновению на него акций внешних компаний мешает недостаток доверия инвесторов и чрезмерные аппетиты эмитентов. Последнее подтверждается тем, что несмотря на резкое падение цен предложения на акции таких компаний как РИНАКО, ВПИК, НИПЕК в Москве, они оставались практически неизменными на Сибирской Фондовой Бирже. В середине июля цены предложения СФБ по этим акциям в 1,5—2 раза превосходили московские, и сделок заключено не было. Самоизолированность региональных вторичных рынков ликвидировала перспективу участия регионов в новых транснациональных подписных кампаниях — в первую очередь на акции банков.

В то же время существовала возможность сыграть на разнице курсов ЦБ, выпускаемых рядом региональных эмитентов.

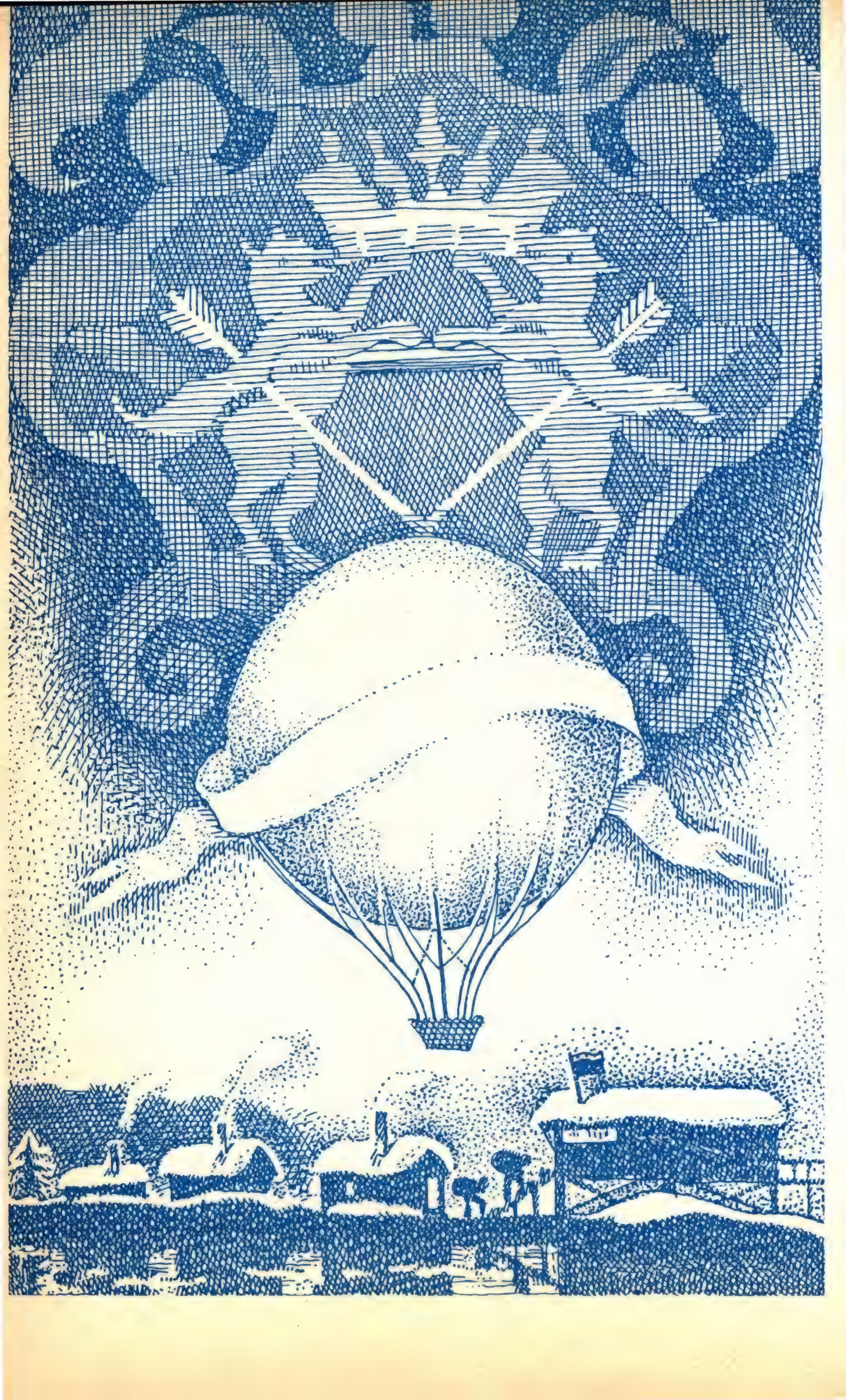
Например, в июле акции ИФ «Сибирь» и Сибирского биржевого банка продавались на Сибирской Фондовой Бирже на 10—15% дешевле чем в Москве, что делало выгодным приобретение этих акций для клиентов в Москве непосредственно через СФБ. Аналогичные возможности складывались по ряду других акций местных эмитентов и сохраняются до сих пор. В октябре изолированность региональных рынков ЦБ была использована рядом брокерских контор для проведения крупных арбитражных сделок по акциям внешних эмитентов: НИПЕК и ПЕРМАВИА на ЕФБ и ЮУФБ.

Курс сделок по акциям НИПЕК намного превысил котировки Московских фондовых центров, а по акциям ПЕРМАВИА — единую продажную цену — четвертого выпуска акций.

В случае с акциями НИПЕК покупатель стремился установить высокую котировку акций на биржевом рынке Челябинска, спровоцировав рост курса или ожидания такого роста, а потом сбыть их по поднявшейся цене.

Высокий курс по акциям объяснялся экспертами дефицитом качественных ценных бумаг на рынке, на фоне которого ликвидность и динамика квартальных дивидендов акций ПЕРМАВИА выглядели особенно привлекательно.

Изолированность региональных рынков ЦБ рассматривается большинством специалистов как временное явление. С ростом емкости рынка ЦБ в результате широкомасштабной приватизации и акционирования эта замкнутость исчезнет.



СИБИРСКОЕ КУПЕЧЕСТВО

Д. Я. РЕЗУН,
доктор экономических наук,
Институт истории СО РАН,
Новосибирск

Состав купеческого сословия

Согласно существовавшим в Российской империи XVIII-XIX веков законам, всё купечество было разделено на гильдии. Чтобы записаться в первую гильдию, в 1775 г. нужно было иметь не менее 10 тыс. руб. объявленного капитала, для второй — 1 тыс. руб. и для третьей гильдии — 500 руб. В 1794 г. этот минимальный размер капитала был повышен, а в 1807 г. соответственно равнялся 50, 20 и 8 тыс. руб.

Купцы первой гильдии имели право торговать на крупных ярмарках и «в различных пограничных портах и таможнях», к которым относились тогда Петропавловская, Семипалатинская, Омская, Ямышевская крепости, а также Кяхта, Охотск и Камчатка. Здесь в обычае была торговля не на деньги, а меновая, когда продаваемые товары складывались в разные кучи и купцы, ходя между ними, приценивались, обменивали «гуртом» одну кучу на другую. Купцы второй гильдии имели право торговать только на российских и сибирских ярмарках. Каждый уездный город в конце XVIII в. имел свою ярмарку. Ярмарки также существовали и в крупных торговых или земледельческих слободах. В общей сложности в Сибири конца XVIII в. ярмарок, как городских, так и сельских, насчитывалось 121 или 3,8% от общего числа всех ярмарок в России, причем 20 ярмарок были с «большим» торговым оборотом, 5 — со «средним». Основную массу составляли «малые», где привоз и продажа товаров были на уровне 11 тыс. руб. В Западной Сибири первой трети XIX в. функционировало пятьдесят ярмарок, причем пятнадцать из них действовали в восьми городах.

Самой многочисленной категорией были купцы третьей гильдии, имевшие право торговать только в своем городе и уезде. В Тобольске 1767 г. из 682 человек, реально занимавшихся коммерцией, только 53 человека торговали по «портам и на границе», 104 — в различных сибирских и российских городах, в том числе в Нижнем Новгороде, Москве и даже Санкт-Петер-

бурге и 525 человек торговали в самом Тобольске и его уезде. Такая же картина наблюдалась в Тюмени, Иркутске, Красноярске и Якутске. Только в Томске из 471 коммерсанта «в портах и пограничных таможнях» торговало 26, в самом городе и уезде — 130, но «в отпуске» в другие города — 315 человек! Можно сказать, что сибирское купечество этого времени основу своего процветания видело не в торговле «за семью морями», а в обслуживании непосредственных нужд местного населения. Не было, пожалуй, такого уголка Сибири, куда бы не добирался купец. Путешественников, посещавших сибирские города, всегда поражал ассортимент товаров в городских лавках, не уступающих по многим позициям Москве. Конечно, среди этих товаров было немало предметов роскоши и «модных» вещей, но все же основу торговли составляли товары повседневного спроса и *«харчевыя и сьесныя припасы»*. Даже в далеком Якутске, где, кажется, сам Бог велел торговать пушниной, основу торговли составляли именно товары первой необходимости.

Самостоятельность сибирского рынка

Далеко не бесспорным представляется тезис о том, что Сибирь была экономической «колонией» центра. В классическом варианте метрополия эксплуатирует колонию прежде всего высокими ценами почти на все товары, как это было, например, в Америке до войны американских штатов за независимость. Но в Сибири XVIII — начала XIX вв. цены на продовольственные и простые промышленные товары существенно не отличались от российских и даже были несколько ниже. Причем они были относительно стабильны: с 1772 г. по 1785 г. цены на муку ржаную (в пудах) в Томске выросли с 18 до 22, пшеничную — с 20 до 30, свинина — с 40 до 60 и говядина — с 20 до 30 коп. Другая особенность сибирской ценовой политики заключалась в том, что широкие завоевательные войны, которые вела Россия в XVIII в., слабо отражались на движении цен в Сибири. Положение резко изменилось во время войны 1812 г., которая вызвала резкое подорожание всех продуктов и товаров на сибирских рынках. Тем не менее сибирский рынок сохранил некоторую самостоятельность. Так, в Томске в 1820 г. цены на съестные припасы и простые промышленные товары были в 2 раза ниже, чем в Нарыме, чуть ниже, чем в Кузнецке и Бийске и значительно ниже, чем в Омске!

Причины такой стабильности цен различны, но хочется обратить внимание на некоторые из них. Прежде всего, очевидно,

что, хотя тогдашние потребности горожан и крестьян существенно отличались от нынешних, тем не менее местная ремесленная и мануфактурная промышленность, несмотря на некоторое ее отставание от российской, все же могла обеспечить основные потребности сибирского населения, что опять же определенным образом противоречит привычному тезису о Сибири как колонии Центра. Другая причина в том, что городские власти, особенно в тех городах, где были сильные в социальном и экономическом плане купеческие собрания, довольно активно отстаивали интересы местных торговцев, — следовательно, вообще горожан, — перед «десантом» приезжих купцов. Так, приезжим запрещалось производить оптовые закупки продовольствия и товаров, пока их не сделают местные купцы. В некоторых городах приезжим купцам разрешалось торговать лишь на второй или третий день ярмарки... Существенную роль в формировании цен на основные товары и продукты играла традиция покупательского спроса, которая не давала резко поднять цены. Да и сам купец остерегался взвинчивать цены, чтобы не подвергнуться осуждению со стороны своих городских коллег. Одним словом, существовал некий молчаливый компромисс, выработанный особым настроем общества, между торговцем и покупателем в стремлении заработать и подешевле купить, не переходя границы разумного. Причем интересно то, что размеры капиталов далеко не всегда напрямую были связаны с географией торговых сделок. В 1767 г. торговлю в Охотске и на Камчатке вели не какие-нибудь «миллионеры» из Якутска, имеющие капитала на тысячи рублей, а «обыкновенные» торговцы, располагавшие всего 100—200 руб. Да и в самом городе основная масса торгующих имела капиталы от 50 до 100 руб.

Такая коммерция называлась «мелочной» торговлей. До 1763 г. все городские обыватели и приезжие торговцы обязаны были торговать только в казенных или общественных лавках, амбарах, рядах, гостиных дворах и т. д., внося за их использование арендную плату сразу же на весь срок торговли. Она зависела не от размера торгового оборота, а от места: наибольшая плата была за лавки Гостиного двора, меньше — на различных съестных и других рынках и рядах, еще меньше — за отдельно стоящие лавки и амбары. Арендная плата в разных городах колебалась от 3 до 15 коп. в день, хотя в период ярмарок она могла подняться до 1 руб. и выше. Конечно, можно было выстроить свои лавки, но на это шли в основном крупные купцы-оптовики. Основная масса торговцев предпочитала торговать в казенных или городских лавках, ибо иначе они должны были бы пла-

тить двойной налог — за городскую землю, на которой стоит эта лавка, и за само право торговли. И надо сказать, что казна и городские власти обращали серьезное внимание на эту сторону торгового обслуживания. Так, в конце XVIII в. в Тобольске одна торговая лавка приходилась на каждых 57 жителей и 9 жилых домов; в Томске — на 31 жителя и 6 домов; в Тюмени — на 34 жителя и 6 домов; в Иркутске — на 22 жителя и 5 домов.

В конце 1820-х годов в Тобольской и Томской губерниях среди только казенных и общественных строений насчитывалось 12 гостиных дворов, в которых располагалось 774 лавки. Кроме того, было 15 «съестных» рынков со 193 лавками. С 1763 г. горожане получили право строить лавки при своих домах и с точки зрения торговца это было великим деянием «матушки-императрицы» Екатерины II. Но любая частная лавка из-за «ветхости» или антисанитарного состояния, или же в случае постоянных обвешиваний и обмана покупателей могла быть закрыта по решению как городских властей, так и комиссии купеческого собрания. При этом важно отметить, что господствующий в российских городах тип купца «офени-коробейника» в Сибири XVIII в. не прижился: он появляется лишь где-то с 30—40-х годов XIX в.

Налоговая политика

Вообще городские власти проводили довольно гибкую политику в отношении торговцев, стараясь своими налогами не слишком их отпугнуть, но и не прогадать в отношении городской казны. Да и центральная власть на всем протяжении XVIII—XIX веков, хоть и с некоторыми колебаниями, все же была настроена давать городам все больше прав самостоятельно вводить налоги на те или иные виды деятельности. В государственную казну от этих налогов шло меньше 3%. Весь доход шел на городские нужды и содержание городских органов самоуправления — чем больше доход, тем выше зарплата городских чиновников. Недаром в XIX в. существовал обычай публикации, наряду со сметой доходов и расходов города, заработной платы всех чиновников, начиная с городского головы. В Томске в 1734 г. свыше 26% всех городских доходов давали сборы с собственно торговой деятельности и соответствующей ей сферы услуг. И в течение почти всего XVIII в. городской бюджет Томска был бездефицитным... Еще более разнообразились городские сборы в XIX в. Вот, например, статьи дохода Иркутска середины XIX в. от коммерческой деятельности: арендная плата от городских зда-

ний; с земель под сенокосы; под устройство садов; с мест, отданных под склады для товаров на берегу Ангары и городских площадях; от сдачи в аренду для торговли рыбных балаганов; за береговые участки, отводимые под склады продаваемого сена; за места для биржевых извозчиков; за места, отводимые для постоянной торговли; от сдачи лавок и помещений на Арсенальной площади и на Мелочном базаре; за аренду «нумеров» гостиного двора; за городские весы и клейма; за регистрацию векселей, заемных денег и объявления капитала и т. д. Все это давало больше 65 тыс. руб. в год. Это были полновесные «золотые» рубли! Такие виды налогов на купцов и торговцев существовали почти везде, но в некоторых городах изворотливые городские головы придумывали даже такие налоги, как сборы за часы на гостином дворе или ярмарочной площади. В небольшом сибирском городке Ачинске в конце XVIII—начале XIX в., как когда-то в вольном средневековом городе Кракове, существовал сбор по 3 коп. с каждой дуги в упряжке, который уплачивал каждый проезжающий купец. Более того, известен даже вообще анекдотический случай, когда городская ратуша ввела сбор с купеческих караванов за «сотрясение земли и поднятие пыли» телегами!

Купечество было освобождено от уплаты подушной подати, которую платили крестьяне и мещане. За дополнительную плату они также освобождались от рекрутской повинности.

Налоговое обложение государством купеческого сословия производилось следующим образом: в начале каждого года купец объявлял сумму своего капитала, с которого в казну уплачивался определенный процент, причем одинаковый для всех. В 1775 г. он был равен 1, в 1797 г. — 1,2, в 1810 г. — 1,7%, но в 1812 г. подскочил до 4,5% и ниже уже не опускался.

Значение этой социальной группы

Сложилось мнение, что купеческое сословие, особенно количество тех купцов, которые входили в гильдии, было незначительной прослойкой в составе сибирских горожан. Формально цифры вроде бы подтверждают такой вывод: в 1782 г. во всей Сибири, как Западной, так и Восточной, численность купеческого сословия по отношению ко всем горожанам составляла всего 4,2%. Причем, в Западной Сибири (по Енисей) доля купцов среди городского населения составляла 6,5%, а в Восточной — 7,4%. Конечно, представительной была численность в больших по тогдашним меркам горо-

дах: Тобольск (3,5%), Томск (5,1%), Енисейск (5,3%), Иркутск (7,4%) и Якутск (8,9%), но и некоторые «малые» города не отставали по этому показателю. В Туринске этого времени купцы составляли от всего городского населения 5%, Березове — 2,7%, Бийске — 4,4%, Кузнецке — 4,3%, Нарыме — 10,0% и Верхнеудинске — 12,8%! Именно это обстоятельство говорит о том, что купечество в конце XVIII—начале XIX в. было достаточно сильным интегрирующим слоем горожан, и эта тенденция характерна для всего рассматриваемого времени. Если численность купечества в крупных городах к 1801 г. заметно сократилась, то она существенно выросла по «малым» городам Сибири. Так, если в 1782 г. в Таре было 57 гильдийских купцов, то в 1801 г. уже 100; в Кузнецке соответственно 43 и 56; в Киренске 9 и 37; в Ишиме — 8 и 31. В ряде городов (Нерчинск, Ялуторовск, Курган, Каинск), где перепись 1782 г. не зарегистрировала ни одного купца, в 1801 г. их численность стала составлять от 3 человек (Каинск) до 91 (Нерчинск). При этом удельный вес сибирского купечества в составе этого сословия в Российской Империи (данные исследования Е. А. Зуевой) составлял в 1782 г. 2%, а в 1816 г. уже 6,2%. Поразительные результаты, если считать, что Сибирь этого времени была колонией!

Социальная и личностная мобильность сибирского купечества была связана и с характером различных казенных и городских служб, которые они несли. Конечно, подобные службы выполнялись также цеховыми, мещанами и крестьянами, но характер их службы несравним. Купечество чаще всего несло такие службы, которые требовали образования (грамоты), смекалки, имущественной ответственности за казенную службу. Они были «счетчиками» у винной и соляной «продажи», при сборе подушных денег, оценивали казенную пушнину, работали в магистратах, земских избах и таможнях и т. д.

ПУТЬ МЕНЕДЖЕРА*

Ли ЯКОККА

НА БОРТУ ТОНУЩЕГО КОРАБЛЯ

2 ноября 1978 г. одна из детройтских газет поместила два напечатанных жирным шрифтом заголовка: «Убытки фирмы «Крайслер» достигли небывалых размеров» и «Ли Якокка приходит в «Крайслер». Момент был действительно, что называется, хуже не придумаешь. В день прихода Якокки в компанию она объявила, что ее убытки в третьем квартале составили почти 160 млн дол., это был самый худший квартал во всей ее истории. Что ж, оставалось надеяться, что при такой ситуации дела могут пойти только на поправку. Несмотря на колоссальные убытки, курс акций компании «Крайслер» на бирже к концу того дня поднялся на 3/8 пункта!

В первый же день своей службы новый президент столкнулся с неожиданной трудностью: он не знал, как попасть в свой офис, ведь он посетил здание штаб-квартиры «Крайслер» до этого лишь однажды, когда был президентом компании «Форд». В те дни у него был водитель, и он мог не обращать внимания на дорогу. Раз в три года руководители «большой тройки» —«Дженерал моторс», «Форд мотор» и «Крайслер» — устраивали «встречи в верхах», чтобы выработать общую стратегию для ведения переговоров с профсоюзом о перезаключении коллективных договоров. Лидеры профсоюза относились к этим встречам с большим подозрением. Они были убеждены, что это предварительный сговор против них. На самом деле такие переговоры между главами трех корпораций фактически служили демонстрацией их полнейшей беспомощности. Занимая далеко не лидирующие позиции в отрасли, «Крайслер» не могла допустить возможности забастовки, а потому все наши разговоры о том,

* Продолжение. Начало см. ЭКО, 1992, № 10, 11. 1993, № 1, 2.

чтобы занять жесткую позицию в отношениях с профсоюзом, кончались ничем.

В штаб-квартире корпорации новому президенту показали его кабинет и представили некоторых сотрудников. Еще до конца служебного дня он обратил внимание на кое-какие, казалось бы, незначительные факты, которые настораживали. Во-первых, кабинет президента использовался как проходной между другими кабинетами. С изумлением взирал Ли Якокка на то, как менеджеры с чашкой кофе в руке открывали дверь и проходили через кабинет президента в другую дверь. Он сразу же понял, что здесь царит полная анархия. Корпорация «Крайслер» явно нуждалась в установлении строгого порядка и дисциплины, причем немедленно.

Затем он заметил, что секретарша очень уж много времени тратила на частные разговоры по личному телефону! Когда секретари бездельничают и занимаются болтовней — это явный признак того, что учреждение находится в состоянии загнивания. Обычно в первые недели пребывания на новой службе в глаза бросаются всякие мелочи, внешние признаки стиля отношений между сотрудниками. Естественно, хочется узнать, в какого рода коллектив вы попали. Эти внешние признаки поведали и о фирме «Крайслер». Они дали возможность осознать, в какое положение влип новый президент.

Очень скоро он сделал свое первое крупное открытие: фирма «Крайслер» отнюдь не функционировала как целостная корпорация. В 1978 г. она походила на Италию 60-х годов прошлого века. Компания состояла из скопления малых герцогств, каждое из которых управлялось своим сюзереном. Это был клубок мини-империй, причем ни одна из них не обращала никакого внимания на то, что делали другие.

В корпорации было 35 вице-президентов, и каждый из них «бежал» по собственной беговой дорожке. Не существовало никакой системы комитетов, не было ничего, что цементировало бы организационную структуру, отсутствовала практика совещаний, на которых люди могли бы обменяться мнениями. Менеджер, возглавляющий конструкторский отдел, не поддерживал постоянной связи с руководителем производственного отдела! Каждый действовал сам по себе.

Все эти дяди, очевидно, не верили в ньютоновский третий закон динамики, согласно которому всякому действию всегда соответствует равное и противоположное направлен-

ное противодействие. Вопреки этому закону, все они действовали как бы в вакууме.

Предположим, сотрудник конструкторского отдела, возможно, обладал способностью изобрести какой-нибудь агрегат, представляющий чудо конструкторской мысли, экономивший компании кучу денег, он мог предложить великолепный дизайн новой модели. Но понятия не имел, сумеют ли производственники реализовать его замысел. Почему? Да потому, что никто никогда на эту тему с ними не говорил.

Никто в корпорации «Крайслер», казалось, не понимал, что взаимодействие различных функций в компании абсолютно необходимо. Конструкторам и производственникам следовало чуть ли не спать в одной постели. А они даже не позволяли себе пофлиртовать друг с другом!

Другой пример: сбыт и производство автомобилей находились в ведении одного вице-президента. Непостижимая ситуация, так как здесь речь идет о чрезвычайно трудоемких и совершенно различных функциях. Еще хуже то, что представители этих областей деятельности не поддерживали между собой практически никаких отношений. Производственники строили автомобили, нисколько не интересуясь мнением сбытовщиков. Они просто строили их, выводили на заводскую площадку, а затем надеялись на то, что кто-нибудь их оттуда заберет. В результате накапливались громадные запасы, переходящие в финансовый кошмар.

Вместо того, чтобы объединить все виды деятельности компании и проанализировать картину в целом, ее руководители и главный финансист вынуждены были тратить свое время на посещение банков, предоставивших фирме кредиты. Они постоянно бегали из одного банка в другой только для того, чтобы добиваться продления сроков просроченных займов, т. е. занимались повседневным затыканием дыр, концентрируя свое внимание не на том, что произойдет в следующем году, а на том, что случится в следующем месяце.

Вскоре после прихода Ли Якокки в компанию на него обрушилась еще одна проблема. У корпорации кончались наличные. То, что там существует ряд проблем — от негодных методов управления до экономии на научных исследованиях и опытно-конструкторских работах, он представлял и раньше. Но у него сохранялись иллюзии относительно финансового контроля. Все в Детройте знали, что корпорацией

«Крайслер» управляют финансисты. Поэтому полагали, что уж финансовому контролю там придается первостепенное значение.

На самом деле в фирме вообще не было целостной системы финансового контроля. Хуже того, никто не имел полного представления о том, как составляются финансовые планы и проекты. Даже на самые простейшие вопросы никто не в состоянии был ответить. Но Бог с ними, с ответами: эти дяди не знали даже, какие здесь возникают вопросы!

В компании «Форд» Ли, после того, как стал президентом, потребовал представить список всех заводов с указанием уровня доходов на инвестированный капитал по каждому из них. Но говорить об этом в корпорации «Крайслер» было все равно что говорить на иностранном языке. Ничего не удалось выяснить...

Он знал об отвратительном качестве выпускаемых автомобилей. Он удостоверился в низком моральном состоянии служащих компании и в деградировании заводов. Но просто вообразить не мог, что не удастся получить точные цифровые данные, на основе которых можно было бы приступить к преодолению некоторых главных трудностей, переживаемых корпораций «Крайслер».

Там были люди, имеющие репутацию серьезных финансовых экспертов, но их решения, как и решения многих бизнесменов, были больше ориентированы на прибыли ближайшего квартала, чем на долгосрочное благополучие компании. В течение ряда лет корпорацией «Крайслер» управляли люди, не любившие автомобильный бизнес. В результате корпорация стала занимать место игрока, следующего за лидером. Будучи наименьшей компанией в «большой тройке», она могла и должна была бы играть в автоиндустрии роль лидера в конструировании новых моделей автомобилей. Между тем конструирование, которое всегда служило запасным козырем фирмы «Крайслер», отступило на задний план. Когда прибыли начали падать, сокращать издержки стали за счет конструкторских работ.

Вместо того чтобы сосредоточить силы на повышении качественных характеристик автомобилей, развертывались операции за Атлантикой. В стремлении сделать корпорацию международной ее руководство скупало западноевропейские фирмы, которые уже были мертвыми: «Симки» во Франции и «Рутс» в Англии. Сущие младенцы в международных операциях! Ли Якокка даже подумал, что в корпора-

ции «Крайслер» работали менеджеры, не ведавшие, что в Англии левостороннее движение.

Правда, кое-что полезное было сделано и здесь: учреждена «Крайслер файнэншл», дочерняя компания, призванная обеспечивать кредитование как лидеров, так и розничной клиентуры. Сегодня «Крайслер файнэншл» представляет своего рода образец в своей области.

НО КУДА ЖЕ СМОТРИТ СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ?

Уже первое участие в заседании совета приоткрыло новому президенту истину. Совет директоров фирмы «Крайслер» располагал еще меньшей информацией, чем члены правления компании «Форд». Они не получали никаких финансовых сводок. Им сообщалась лишь весьма общая информация. Едва ли это было надлежащим методом управления десятой по величине корпорацией в стране.

Когда Ли стал председателем совета директоров, он основательно занялся его работой. Конечно, он не мог сразу обрушиться с упреками на группу бизнесменов, которая только что назначила его на пост руководителя корпорации: «это ваша вина». Но один или два раза он по возможности вежливо ставил перед советом вопрос: «Как удается менеджерам корпорации проталкивать свои планы через группу столь выдающихся бизнесменов? Разве вам не предоставляют никакой информации?»

Проблемы корпорации сводились не только к высшим эшелонам управления, дела обстояли плохо и среди всего персонала. Во всей компании люди были запуганы и подавлены. Никто ничего не делал как следует. Все вице-президенты не соответствовали своему назначению. Люди произвольно перемещались из одних областей деятельности, где они были на месте, в другие, которые оказывались им не по плечу. Позиция руководства сводилась к тому, что способный человек на любом месте горы свернет. После того, как на протяжении ряда лет людей перемещали с места на место, оказалось, что каждый сотрудник фирмы выполнял работу, которой он не был обучен. И это сказывалось на деятельности фирмы самым отрицательным образом.

Человека, руководящего сетью автосервиса и обеспечением запчастями в Южной Америке, перевели на пост главного бухгалтера-ревизора, и он свою должность ненавидел.

Когда наконец пришлось его уволить, он почувствовал облегчение. Человек, руководящий операциями в Западной Европе, был переведен в центр и назначен на пост вице-президента, ответственного за материально-техническое снабжение, хотя никогда в жизни таким делом не занимался. Это было жалкое зрелище.

Оказавшись на своем месте, все эти люди могли бы достигнуть замечательных успехов. Сами они объясняли свое затруднительное и неловкое положение просто: «Я никогда не добивался этой должности. Вы адресуете мне вопросы как бухгалтеру-ревизору, а я не знаю ответа на них. В чем я разбираюсь, это в запчастях и автосервисе. Я не знаю бухгалтерского дела. Может быть, я смогу его освоить, но мне для этого требуется больше времени».

Все служащие понимали, что Якокка пришел в корпорацию, чтобы навести в ней порядок и провести чистку, и каждый боялся, что станет ее жертвой. У них не было уверенности в своем положении. Они жили в страхе, и для этого у них были все основания. В течение трех лет Якокке пришлось уволить 33 из 35 вице-президентов. Это почти по одному каждый месяц!

Он пытался «оживить» некоторых менеджеров, разбудить у них интерес к работе. Но у него ничего не получалось. Они просто не способны были справляться со своими обязанностями. Чарли Бичем говаривал, что, как только парень дорос до двадцати одного года, его характер и привычки уже нельзя изменить. Его представление о самом себе уже закостенело. Никто не обладает достаточной скромностью, чтобы, став взрослым, продолжать учиться.

К сожалению, Бичем, как обычно, был прав. Когда в корпорацию пришел Пол Бергмозер, один из менеджеров, работавших с Якоккой раньше, Ли попросил его: «Попытайся спасти хоть кого-нибудь из этих парней». Пол работал с ними в течение шести месяцев и затем сказал Якокке: «Это невозможно. Каждый из них привык к принятым здесь методам вести собственную игру. Они уже неисправимы. Слишком поздно».

Одни трудности всегда порождают новые. Когда человек чувствует себя не очень уверенно на своем месте, единственное, чего он хочет, — это чтобы следующим по иерархии администратором был также неуверенный в себе человек. Он про себя думает: «Если следующий за мной окажется очень способным, он меня изобличит и в конце концов сме-

нит». В результате один некомпетентный менеджер тянет за собой другого некомпетентного. И все они прячутся за всеобщей слабостью системы. Конечно, Якокка вовсе не считает, что человек, получивший образование бухгалтера, обречен всю жизнь оставаться бухгалтером независимо от его способностей к какой-либо другой профессии. Но ему надо предоставить достаточное время для настоящего овладения этой другой профессией. Вовсе не следует чрезмерно увлекаться специализацией, так как если доводить ее до крайности, у нас никогда не будет генеральных управляющих. И все же не каждого стоит готовить на руководящие управленческие должности.

Итак, все проблемы корпорации «Крайслер» фактически сводились к общему знаменателю: никто не знал, в чем кроются их причины. Здесь не существовало команды, была неуправляемая группа индивидуальных игроков, из коих многие еще не овладели искусством игры на своем участке поля.

Впрочем, одно дело — выразить это словами и понять в чисто теоретическом плане. Но совсем другое дело — наблюдать, как все трудности корпорации предстают перед тобой в живых красках, в конкретном виде. Действительно, жутко наблюдать, как одна из крупнейших в мире корпораций, ворочающая миллиардами долларов, «вылетает в трубу», и никто не в состоянии ее спасти. У нас, в России, к сожалению, это перестало в последние годы быть редкостью, поэтому наши промышленники живо представят, каково было Якокке. Каждый день приносил с собой все новые плохие вести. Единственная параллель, которую Якокка мог провести, — это ситуация, с которой Генри Форд II столкнулся тридцать два года назад. Когда молодой Генри демобилизовался из ВМС, чтобы возглавить компанию своего деда, она лежала в руинах. Рассказывают, что в одном цехе издержки исчислялись по весу предъявленных счетов. «Форд мотор компани» тогда терпела крушение потому, что ею очень плохо управлял старик Генри.

Он по-настоящему ничего не понимал в принципах ведения бизнеса. В те дни компании управлялись «отъявленными бандитами», а не плановиками и подлинными менеджерами.

Однако в корпорации «Крайслер» теперь дела обстояли даже еще хуже. Фиаско корпорации наступило уже через три десятка лет после введения научно организованного управления в индустрии. Чтобы в 1978 г. гигантской компа-

нией управляли, как мелкой бакалейной лавкой, — это совершенно непостижимо!

Неудивительно, что нравственная атмосфера в Хайленд-парке была очень нездоровой. А при такой атмосфере фирма превращается в решето. Всякого рода секретные данные начинают просачиваться наружу. Когда у людей возникает растерянность, страх перед банкротством и потерей работы, тогда возможность утечки фирменных секретов утраивается. Промышленный шпионаж в автоиндустрии служит темой, которую пресса любит смаковать и иногда поднимает вокруг нее шумиху. Одно время шпионаж поставил в трудное положение компанию «Форд». В начале 70-х годов приятель Якокки из корпорации «Крайслер» показал ему пачку конфиденциальных материалов фирмы «Форд», которые сотрудник его компании купил у сотрудника этой компании. Якокка, в свою очередь, показал эти материалы Генри, и тот очень расстроился. Он попытался создать системы проверки с целью выяснить, насколько глубоко такой промышленный шпионаж проник в фирму и какими мерами его можно предотвратить. Но бороться с этим почти невозможно. Была приобретена машина по уничтожению архивных документов; некоторые доклады и отчеты имели свои номера: №1 — Генри, № 2 — Якокка и т. д. Но и при этом утечка продолжалась. Можно было назвать двенадцать человек, имевших доступ к этим материалам, и сказать им: «В этой комнате кто-то лжет». Но и это не срабатывало, заткнуть прорехи не удавалось.

В «Крайслере» низкий моральный уровень персонала и утечка секретных материалов непосредственно сказывались на балансовых счетах. Все это явилось причиной того, что хозяйственные итоги деятельности компании оказались очень плохими, тогда как другие фирмы автоиндустрии завершили свой лучший в истории год. «Дженерал моторс» и «Форд» продемонстрировали в 1978 г. рекорды продаж и прибылей. Только «Дженерал моторс» продала около 5,4 млн автомобилей, а продажи компании «Форд» составили 2,6 млн машин. Корпорация «Крайслер», как обычно, заняла третье место, но с большим отрывом, продав лишь 1,2 млн автомобилей. Но, что еще важнее, ее доля на американском автомобильном рынке снизилась за один только год с 12,2 до 11,1%. Это очень резкое сокращение. Доля на рынке грузовых машин также значительно упала — с 12 до 11,8%.

Корпорация потеряла за последние два года 7% клиентуры. К моменту прихода туда Якокки коэффициент приверженности владельцев автомобилям «Крайслер» снизился до 36%. Вот данные по другим фирмам «большой тройки»: у «Форда» он составил 53%, что также отразило большое падение; у «Дженерал моторс» указанный коэффициент довольно стабильно держался на уровне примерно 70%. Корпорации «Крайслер» уже стало трудно привлекать внимание покупателей к своей продукции.

Другая проблема статистики сбыта, тревожившая Якокку, заключалась в том, что издавна автомобиль марки «Крайслер» считался машиной для пожилых людей. Когда он пришел в корпорацию, средний возраст покупателей «Доджей» и «Плимутов» был выше возраста покупателей «Бьюиков», «Олдсмобилей», «Понтиаков» (корпорации «Дженерал моторс») и даже моделей «Меркьюри» (компании «Форд»). Статистические анализы свидетельствовали, что среди владельцев автомобилей фирмы «Крайслер» было больше представителей «синих воротничков», людей старшего возраста, менее образованных слоев северо-восточных и среднезападных индустриальных штатов, чем групп, которые покупали новейшие модели конкурентов.

НАДО ЛИ СПАСАТЬ ФИРМУ?

У Якокки возникла идея о займах для корпорации «Крайслер» под обеспечение правительства. Сначала она встретила почти всеобщее сопротивление. Самые ярые протесты исходили от представителей делового мира. Большинство лидеров бизнеса энергично высказались против этого плана, а многие из них изложили свою позицию публично. Большинство из них сочло федеральную помощь фирме «Крайслер» святотатством, ересью, ниспровержением культа корпоративной Америки. У нас, утверждали многие, действует система прибылей и убытков. Ликвидация и закрытие предприятий — это лечебное очищение желудка для эффективного рынка. Гарантированные займы нарушают дух свободного предпринимательства. Они вознаграждают банкротство. Они подрывают дисциплину рынка. Потоком пошли афоризмы: вода сама регулирует свой уровень... Выживают наиболее приспособленные... В середине игры не меняют ее правила... Общество, где нет риска, ничего не добивает-

ся... Банкротство играет такую же роль при капитализме, как ад в христианстве... Свободная конкуренция извечна...

Решительно выступила против гарантируемых федеральным правительством займов Национальная ассоциация промышленников. Политический комитет ее «Круглого стола бизнеса» утвердил следующее заявление по поводу проблемы с корпорацией «Крайслер»:

«Фундаментальной предпосылкой функционирования рыночной системы служит то, что она допускает возможность как неудачи, так и успеха, как убытков, так и прибылей. Какими бы ни были тяготы банкротства для отдельных компаний и индивидуумов, общие социальные и экономические интересы нации лучше всего обеспечиваются предоставлением этой системе полной возможности функционировать максимально свободно.

Последствия объявления несостоятельности и реорганизации путем изменения статуса (иными словами, банкротства) хотя и серьезны, но не исключаются. Сокращение количества рабочих мест и объема производства может оказаться далеко не абсолютным. В результате реорганизации многие жизнеспособные подразделения предприятия предположительно могут функционировать более эффективно, тогда как другие подразделения можно продать другим производителям. Именно на этой стадии целесообразнее привести в действие целенаправленную помощь федерального правительства в интересах решения любых возникающих при этом социальных проблем.

В момент, когда правительство, мир бизнеса и широкая публика все более и более осознают масштабы издержек и неэффективности, порождаемых государственным вмешательством в экономику, было бы в высшей степени нецелесообразно рекомендовать меры по даже еще более глубокому вмешательству. Теперь самая пора подтвердить принцип, гласящий: «Никаких федеральных подачек».

Это заявление привело Якокку в ярость. Он попытался разузнать, кто именно из членов этого комитета голосовал за него, но все, с кем он связывался, в то время «находились за пределами города». Никто не желал признавать свою вину за нанесенный компании удар.

В ответ на указанное заявление Якокка направил письмо следующего содержания:

«Джентльмены!

Я был глубоко встревожен, узнав, что в тот самый день, когда я в Вашингтоне давал показания по просьбе «Крайслер корпорейшн» о предоставлении гарантии на займы, «Круглый стол бизнеса», в состав которого входит и компания «Крайслер», выпустил пресс-релиз, направленный против «федеральных подачек».

Я должен сделать несколько замечаний.

Во-первых, «Круглый стол бизнеса» вначале поставил своей главной задачей сдерживание инфляции.

Затем расширил круг своих задач и стал обсуждать также другие экономические проблемы национального масштаба. Эти дискуссии традиционно проводились в открытой и свободной атмосфере, причем рассматривались все точки зрения. То обстоятельство, что мы не имели возможности изложить членам политического комитета факты, относящиеся к проблеме корпорации «Крайслер», прямо нарушает установившуюся традицию.

Во-вторых, представляется нелепым, что «Круглый стол бизнеса» не занял такой же позиции по отношению к федеральным гарантиям по займам для сталелитейных, судостроительных, авиатранспортных компаний, для фермеров и жилищно-строительных фирм. Равным образом комитет не опротестовал введение «триггерных цен» на импортную сталь или решения о предоставлении федеральной помощи компании «Американ моторс».

В-третьих, заявление «Круглого стола бизнеса» взывает к принципам системы свободного рынка, которые «допускают как неудачи, так и успехи». Но оно полностью игнорирует тот факт, что вторжение регулирующих мер правительства в ту систему во многом повлияло на возникновение проблем корпорации «Крайслер». По существу, некоторые усилия правительства по компенсации ряда негативных последствий федерального регулирования вполне согласуются с функционированием системы свободного рынка. Федеральные гарантии по займам для сталелитейных компаний были предоставлены именно на этом основании.

В-четвертых, заявление «Круглого стола бизнеса» ошибочно признает практичность реорганизации на основе нового положения о банкротстве. Нам необходимо не постепенное погашение долгов, а привлечение нового капитала в громадных размерах. В процессе осуществления процедуры банкротства мы не в состоянии будем привлечь капитал в необходимом объеме. Мы проконсультировались с одним из крупнейших в стране экспертов по вопросам банкротства, господином Дж. Рональдом Тростом из фирмы «Шьютэн энд Трост». На основе анализа нового закона он пришел к заключению, что для корпорации «Крайслер» невыгодно объявлять себя банкротом, так как это быстро приведет к ее ликвидации.

Сами сотрудники аппарата «Круглого стола» дали понять, что в ходе подготовки вашего заявления ни с кем из экспертов по банкротству не консультировались. Я убежден, что, если бы подобная консультация имела место, в заявлении не прозвучала бы такая уверенность по вопросу о преимуществах банкротства.

В-пятых, в высшей степени достойно сожаления, что «Круглый стол» предпочел в этой кампании оперировать лозунгами. Провозгласить в пресс-релизе политику «никаких федеральных подачек» — значит низвести обсуждение проблемы на самый низкий уровень. Сотни тысяч рабочих по всей стране,

судьбы которых зависят от корпорации «Крайслер», заслуживают гораздо лучшего отношения к дебатам об их будущем.

Наконец, я полагаю, что мое согласие на ваше приглашение стать членом «Круглого стола» вызвало бы замешательство у ряда его членов. Я надеялся принять участие в деловом форуме, на котором открыто обсуждаются жизненно важные экономические и социальные проблемы в атмосфере взаимного доверия и уважения. Пресс-релиз «Круглого стола» показывает, что в его политическом комитете такая возможность отсутствует. А посему прошу принять мои искренние сожаления и просьбу о выходе «Крайслер корпорейшн» из состава «Круглого стола бизнеса».

Это Якокка написал членам «Круглого стола бизнеса». Но вот что он хотел бы им сказать: «Подразумевается, что вы составляете деловую элиту нашей страны. В действительности вы являетесь кучкой ханжей. Ваша группа была основана рядом деятелей сталелитейной промышленности, которые всю свою жизни провели в вымогательстве льгот у правительства. Вспомните, как президент Кеннеди вышел из себя и обозвал лидеров сталелитейной промышленности кучкой сукиных сынов. Вы выступаете против федеральной помощи фирме «Крайслер»? А где вы были, когда узаконивали гарантированные займы сталелитейным, судостроительным, авиатранспортным компаниям? Почему вы не высказали свое мнение о «триггерных ценах» на импортную сталь? Очевидно, все зависит от того, с чьего вола дерут шкуру!»

Даже некоторые из крупных поставщиков фирмы «Крайслер» присоединились к хору глумящихся. Фирма оказалась пленником устаревшей идеологии...

Капитализм, основанный на свободе предпринимательства, представляет собой, по мнению Якокки, лучшую из экономических систем, какие когда-либо видел мир. При прочих равных условиях она обеспечивает единственно возможный путь продвижения вперед. Но что же происходит, когда действительность обнаруживает неравенство условий? Что происходит, когда причины возникновения в реальной жизни проблем компании обусловлены не свободным предпринимательством, а его противоположностью? Что происходит, когда одну компанию (в силу ее принадлежности к определенной отрасли или просто в силу ее размеров) сбивают с ног неравные последствия правительственного регулирования? Именно это произошло с корпорацией «Крайслер». Конечно, ошибки бывшего руководства в большой мере объясняют возникновение ее трудностей. Корпорации не следовало создавать все свои модели, руководст-

вуясь одними лишь умозрительными соображениями. Ей не надо было пытаться распространять свои операции за пределы Америки. Ей ни в коем случае нельзя было влезать в торговлю подержанными автомобилями. Она должна была уделять больше внимания качеству своей продукции. Но что в конце концов поставило компанию на колени — это безжалостный бич все более и более жесткого правительственного регулирования.

Якокка потратил в конгрессе целую неделю на отчаянные попытки объяснить это. Конгрессмены продолжали твердить: «Почему вы все время обрушиваетесь на регулирование?» Он отвечал: «Потому что правила регулирования вводите вы, а пальцем указываете на нас». Тогда они сменили пластинку и стали утверждать: «Все ваши беды от плохого управления».

Наконец, Якокке все это надоело. «Ладно, — сказал он, — пусть наполовину это ваша вина, то есть последствия регулирования, а наполовину наша, так как мне хорошо известны все прегрешения руководства корпорации. Но что вы посоветуете мне делать? Уничтожить тех менеджеров, которые уже таковыми не являются? Они действительно совершили ошибки. Но давайте вернемся к существу дела: ведь именно вы способствовали тому, что мы оказались в беде!»

Почему, по мнению Якокки, система свободного предпринимательства обладает такой большой прочностью? Вовсе не потому, что она неподвижна, что она застыла в изначальном виде, а потому, что она всегда адаптируется к изменяющимся реальностям. Фактом является то, что свободное предпринимательство уже не является точной копией того, чем оно было в прошлом.

Вначале система свободного предпринимательства приспособилась к промышленной революции. Затем, в 90-х годах прошлого века, она приноровилась к рабочему движению. Менеджеры всех корпораций дружно воевали против нового движения, но ведь на них самих ложится вина за его возникновение. Это они ввели потогонную систему труда, заставляли детей весь день работать за швейной машиной, породили сотни других несправедливостей, которые пришлось потом исправлять.

Если читатель обратится к страницам исторических книг, то убедится, что бизнесмены той эпохи усматривали в возникновении новых профсоюзов конец системы свободного предпринимательства.

Они считали, что с капитализмом покончено и что в Америке призрак социализма уже маячит на горизонте.

Но они не понимали, что свободное предпринимательство представляет собою гибкую, живую систему. Свободное предпринимательство приспособилось к рабочему движению. А рабочее движение адаптировалось к свободному предпринимательству, причем настолько удачно, что в некоторых отраслях фактически оказалось почти таким же влиятельным и успешным, как деятельность и позиции руководящих кругов бизнеса.

Свободное предпринимательство выжило также и в период Великой депрессии. И тогда лидеры бизнеса увидели в этом кризисе конец капиталистического пути. Они пришли в ярость, когда президент Франклин Рузвельт решил создать рабочие места для людей, потерявших работу. Но пока лидеры бизнеса занимались лишь теоретизированием, Рузвельт приводил в действие динамичные силы. Он делал именно то, что нужно было делать. И когда он завершил свою программу, система оказалась еще прочнее, чем когда бы то ни было прежде. По мнению Якокки, Франклин Рузвельт оказался на полстолетия впереди своего времени. Комиссия по операциям с ценными бумагами на бирже, Федеральная корпорация по страхованию депозитов — это лишь два учреждения из тех, которые он создал с целью предотвратить страшные проявления кризисных фаз экономических циклов. В наши дни свободному предпринимательству приходится вновь адаптироваться. На сей раз ему надлежит приспосабливаться к новой обстановке в мире, к миру, в котором появился могущественный конкурент в лице Японии, к миру, где никто уже не придерживается правил свободной конкуренции в их чистом виде.

Но совершенно очевидно, что в то время, когда десятая по величине корпорация разваливалась, Якокка не мог предаваться идеологическим перепалкам. Когда на пороге оказывается волк, моментально становишься прагматиком.

Что же в действительности представляет собой свободное предпринимательство? Конкуренцию. А конкуренция — это то, что гарантированные займы как раз и призваны еще больше защищать. Почему? Потому, что они гарантируют сохранение корпорации «Крайслер» в качестве конкурента компаний «Дженерал моторс» и «Форд».

Конкуренция — это то, что требуется автоиндустрии и что укладывается в ее представления. В период оживленной дис-

куссии по поводу судьбы корпорации «Крайслер» дилер из компании «Форд» написал в письме в газету «Нью-Йорк таймс»: «На протяжении последних 25 лет я конкурировал с продукцией фирмы «Крайслер». Тем не менее я в корне не согласен с изложенными в ваших передовицах аргументами против предоставления федеральной помощи фирме «Крайслер»... Подлинная роль федерального правительства в демократической системе свободного предпринимательства заключается не в том, чтобы оказывать помощь самым жирным, а в том, чтобы отстаивать сохранение конкуренции. Если «Крайслер» потерпит крушение в тот момент, когда отрасль напрягает все силы, чтобы максимально быстро создать автомобили нового поколения, не может ли оказаться так, что и «Форд» намного отстанет?»

Другой дилер из Орегона — на этот раз из отделения «Шевроле» корпорации «Дженерал моторс» — поместил в своей городской газете рекламное объявление на целую полосу, озаглавив его: «Если мы не можем продать вам «Шевроле» или «Хонду», купите «Крайслер». И далее в объявлении утверждалось: «Конкуренция полезна нам, полезна автоиндустрии, полезна стране и полезна вам, нашему потребителю».

Спасение корпорации «Крайслер» не только защитило бы конкуренцию, но сохранило бы и работу для очень многих людей. Всего, если считать рабочих, дилеров и поставщиков, на карту была поставлена судьба 600 тыс. рабочих мест.

Кое-кто полагал, что в случае банкротства фирмы «Крайслер» рабочие могли бы получить работу в компаниях «Форд» и «Дженерал моторс». Но это ошибочное мнение. В то время «Форд» и «Дженерал моторс» уже продавали почти все то количество малолитражных автомобилей, какое они могли выпустить. Но их производственные мощности вовсе не бездействовали, и они не нуждались в дополнительной рабочей силе. Если бы «Крайслер» свернула производство, почти все рабочие оказались бы безработными.

Лишь импорт мог бы удовлетворить внезапно возросший неудовлетворенный спрос на малогабаритные автомобили. Поэтому крушение фирмы «Крайслер» привело бы не только к увеличению импорта в Америку таких автомобилей, но и к «экспорту» рабочих мест автопромышленности.

Якокка задавал общественности вопрос: «Станет ли положение в стране лучше, если «Крайслер» прекратит производство, а уровень безработицы моментально повысится

еще на полпроцента? Послужит ли на пользу системе свободного предпринимательства, если «Крайслер» обанкротится и десятки тысяч рабочих мест будут потеряны для Америки и перейдут к Японии? Окажется ли система свободного предпринимательства более конкурентоспособной без миллиона с лишним легковых и грузовых автомобилей, которые «Крайслер» ежегодно производит и продает?»

Он обратился к правительству со словами: «Если разумно иметь систему государственной защиты индивидуумов, то так же разумно иметь систему государственной защиты компаний, в которых она работают. В конце концов ведь именно работа обеспечивает людям возможность жить».

Таковы были аргументы Якокки. И самые важные из всех оказались чисто экономические. Министерство финансов произвело расчеты, из которых следовало, что банкротство корпорации «Крайслер» обойдется государству только за первый год в 2,7 млрд долларов в виде пособий по безработице и других государственных пособий, связанных с увольнением такой массы людей.

Якокка заявил конгрессменам: «Перед вами выбор: либо выложить сразу 2,7 млрд дол., либо выдать гарантии по займам на вдвое меньшую сумму, сохраняя при этом надежные шансы на возврат всей этой суммы. В вашей власти решать: платить сейчас или платить потом».

Именно такого рода доводы заставляют внимательно к ним прислушаться. Для молодых людей здесь кроется важный урок: всегда следует представлять себе в уме интересы того человека, с которым имеешь дело.

По чисто идеологическим соображениям любой член палаты представителей конгресса США мог бы выступить против оказания помощи фирме. Но он сразу же переменил свое мнение, как только ему представили заранее заготовленную подробную справку об обеспечиваемых фирмой «Крайслер» рабочих местах и связанных с нею предприятиях в его штате. Осознав, что жизнь массы людей из его избирательного округа целиком зависит от благополучия корпорации «Крайслер», он сразу отбросил все идеологические соображения.

Пока длилась борьба в конгрессе и за его пределами, Якокка предпринимал все возможное, чтобы добыть деньги, в том числе с помощью выдачи долговых обязательств другим компаниям. Он чувствовал себя в положении мелкого торговца, которому нужно очень быстро выручить какую-то

сумму наличными. Настроение у него было неважное, так как, куда бы он ни обращался, никто не шел ему навстречу.

В ходе обсуждения вопроса о судьбе фирмы большой популярностью пользовалась идея о «решении» проблемы «Крайслер» посредством объявления банкротства. Согласно 11 разделу федерального Закона о банкротствах, фирма должна была получить отсрочку платежей по претензиям кредиторов на период приведения дел в порядок.

Допускалась возможность того, что спустя несколько лет она сможет возродиться в виде меньшей по размерам, но более здоровой компании.

Однако, когда к делу были привлечены эксперты, они сообщили, что в случае с «Крайслер» банкротство будет означать катастрофу. Положение фирмы было уникально. Оно не походило на положение железнодорожной компании «Пенн сентал». Оно не походило и на ситуацию с фирмой «Локхид». Оно не определялось условиями, связанными с уже предоставленными правительством военными контрактами. Оно ничем не напоминало ситуацию, характерную для сделок с зерном. Если бы фирма «Келлог» закрылась, никто не стал бы жаловаться: «Ну ладно, пусть сегодня я не куплю корифлекс. Но что будет, если у меня останется ящик кукурузы и некому будет изготовить из нее корифлекс?»

Совсем иное дело автомобили. Малейший слушок о банкротстве немедленно отзовется прекращением притока денег в компанию. Возникнет «эффект домино». Клиенты аннулируют свои заказы. Они забеспокоятся о сохранении гарантийных сроков эксплуатации автомобиля, о запасных частях и техническом сервисе, не говоря уже об уровне цен на подержанные машины в случае их продажи.

Здесь уже был весьма поучительный прецедент. Когда «Уайт трак компани» объявила о банкротстве, ее руководители полагали, что смогут связать руки своим кредиторам, укрывшись за буквой 11 раздела Закона о банкротствах. Технически это было осуществимо, если бы не одна проблема. Любой клиент этой фирмы говорил себе: «О нет, она обанкротилась! Я лучше куплю грузовик у какой-либо другой компании».

Некоторые банки также толкали «Крайслер» на путь банкротства: «Зачем вы связываетесь с правительством? Объявите себя банкротом, а затем вытащите компанию из беды и восстановите ее благополучие». Они даже приводили примеры того, как другим компаниям это удавалось. Но Якокка

продолжал настаивать на своем: «Поймите, ведь мы представляем собой крупную фирму, принадлежащую к отрасли, производящей потребительскую продукцию. Объявив банкротство, мы не продержимся и двух недель».

В случае объявления банкротства дилеры потеряют возможность получать кредиты на приобретение продукции. Банки и финансовые компании за один—два дня перекроют почти все каналы финансирования закупок автомобилей дилерами. Около половины дилеров корпорации «Крайслер» сами вынуждены будут объявить себя банкротами. А многие другие будут перевербованы компаниями «Дженерал моторс» и «Форд», что лишит фирму всякого доступа на крупные рынки.

Поставщики потребуют оплаты своей продукции авансом или в момент ее доставки. Большинство поставщиков состоит из мелких предприятий, на которых занято менее 500 рабочих. Тысячи мелких компаний, само существование которых зависит от корпорации «Крайслер», не смогут пережить последствий ее банкротства. Многие из них также будут вынуждены объявить себя банкротами, что, соответственно, лишило бы фирму поставок важнейших узлов и деталей.

Какое влияние оказало бы на страну крупнейшее в американской истории банкротство? Проведенное экспертами исследование показало, что кончина корпорации «Крайслер» в конечном счете обошлась бы налогоплательщикам в 16 млрд дол. в виде пособий по безработице, социальных выплат и других расходов.

Вот к чему привело бы решение об объявлении банкротства.

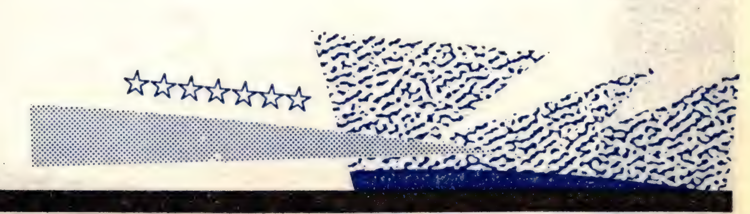
В ходе национальных дебатов о судьбе «Крайслер» все обрушивались на нее с нападками. Выступая в «Нью-Йорк таймс», обозреватель Том Уикер утверждал, что фирме «Крайслер» следует немедленно переключиться с выпуска автомобилей на производство средств общественного транспорта. Карикатуристы газет и журналов получили богатую пищу для изображения фирмы «Крайслер», выклянчивающей помощь у правительства.

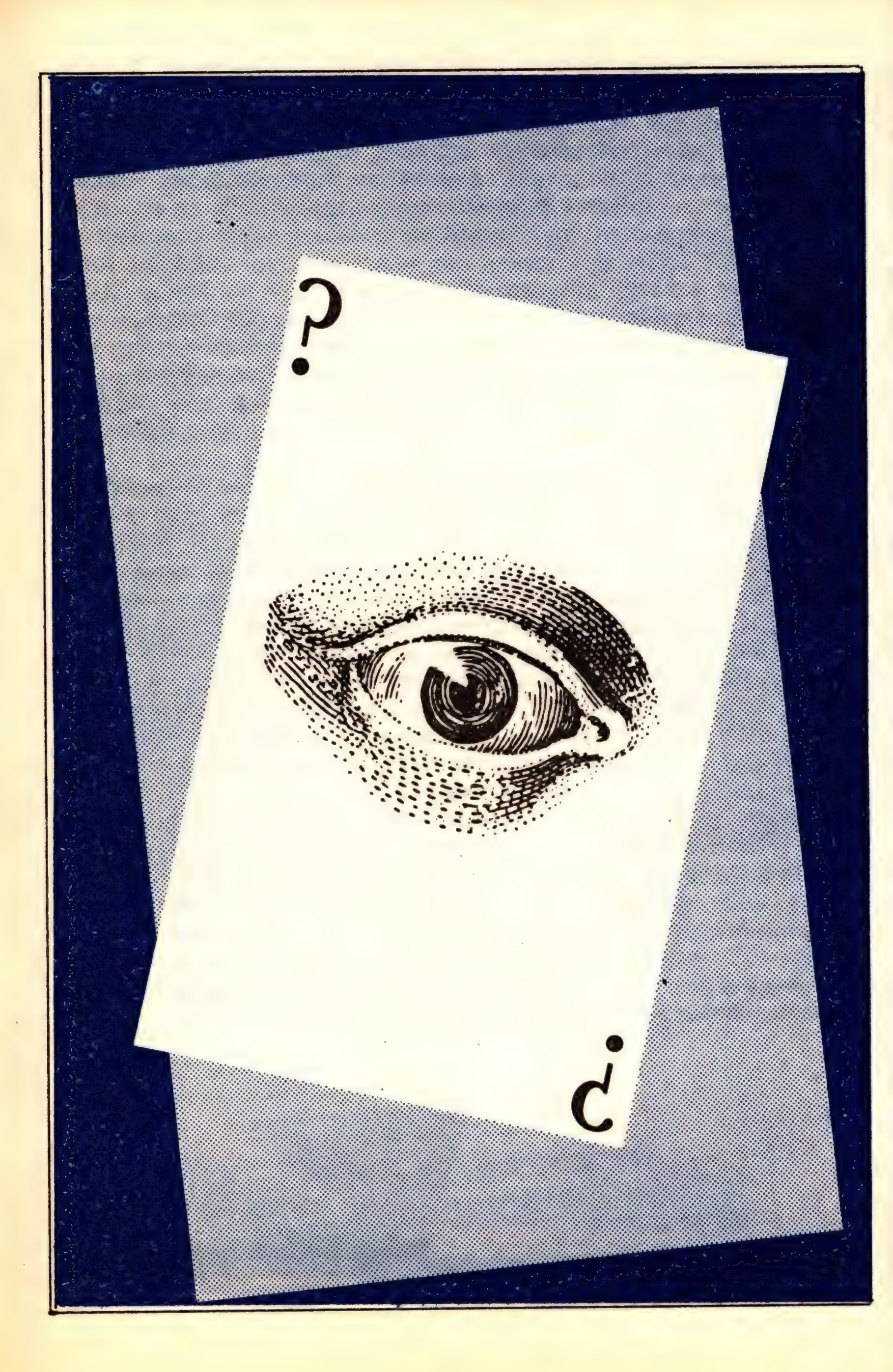
Но особенно безжалостной оказалась газета «Уолл-стрит джорнэл». Будучи в колледже одним из редакторов студенческой газеты, Якокка из первых рук узнал, каким влиянием обладает сочинитель газетных заголовков. Поскольку большинство людей не читает целиком всю газетную статью, если ее тема их специально не интересует, то для них заголо-

вок статьи олицетворяет собой все ее содержание. В процессе реализации решения о гарантированных займах, уже после того, как «Крайслер» получила лишь часть законным образом гарантированных займов, «Уолл-стрит джорнэл» опубликовала передовую, в которой предлагалось «положить конец мучениям фирмы «Крайслер». Это была ее передовица, озаглавленная «Дадим им умереть с достоинством». Она может войти в историю как классический образец того, насколько можно злоупотреблять свободой печати в США. Якокка был взбешен. Он сразу же отправил редактору письмо, в котором писал: «Фактически вы провозгласили, что, если больной не выздоровел окончательно после принятия им лишь половины прописанного ему лекарства, его следует умертвить. Благодарю Бога, что не вы являетесь моим семейным врачом».

При таком характере освещения ситуации в деловой прессе страны нет ничего удивительного в том, что значительной части публики было трудно разобраться в происходящем. В большой степени проблему осложняла терминология, применявшаяся для характеристики ситуации. Термин «помощь», «выручка» — это весьма красочная метафора. Он вызывает представление о давшем течь корабле, мечущемся среди волн в бурном море. Он подразумевает, что команда корабля оказалась беспомощной. Во всяком случае, термин «помощь» звучит лучше, чем термин «подаяние», которым также часто пользовались. Но Якокка вовсе не просил безвозмездных даров и не получал их.

Одна из распространенных точек зрения заключалась в том, что «Крайслер» — огромная монолитная компания, не заслуживающая помощи. Чтобы развеять этот миф, Якокка доказывал, что фактически корпорация представляет собой скопление небольших предприятий. Это предприятие сборочное. У него одиннадцать тысяч поставщиков и четыре тысячи дилеров. Почти все владельцы этих предприятий — мелкие бизнесмены, а не финансовые воротилы.





ИЗУЧАЙТЕ КЛИЕНТОВ И КОНКУРЕНТОВ

ХАРВИ МАККЕЙ

ВИДЕТЬ В КЛИЕНТЕ ЧЕЛОВЕКА

Если мы хотим успешнее, чем наши конкуренты, продавать, руководить, стимулировать и заключать сделки, необходимо располагать максимумом сведений о своем клиенте. С этим утверждением вряд ли кто не согласится.

Но вопрос заключается в том, как мы понимаем процесс сбора сведений и что при этом делаем.

Не секрет, что ваш потенциальный покупатель относится к вам (точнее, к вашему товару) с некоторым предубеждением, подозрением. Ваша же забота как продавца — нейтрализовать эти настроения, чтобы продукция получила справедливую оценку, которую она заслуживает. Из противника стать коллегой тех людей, с которыми вы имеете дело, помочь им приобрести то, что им нужно, а вам — сбыть то, что у вас есть. Такова цель анкеты, используемой бизнесменом из США Харви Маккеем.

Как правило, люди не любят заполнять анкеты, а торговые агенты в этом отношении еще хуже большинства других, так как привыкли мыслить масштабно и действовать, «получая сигналы от правого (творческого) полушария мозга». Предлагаемая анкета разработана с учетом этих характерных особенностей. Пользоваться ею совсем нетрудно. Не исключено, что вы уже и раньше заполняли многие аналогичные графы, и вопросник Маккея всего лишь поможет вам систематизировать имеющуюся информацию таким образом, чтобы она стала более полезной и доступной.

И еще два важных момента: мир вокруг нас непрерывно меняется, и поэтому сведения, содержащиеся в анкете, необ-

ходимо постоянно обновлять; кроме того, поскольку в эти анкеты часто попадает информация, полученная неофициальным путем, они должны храниться в закрытом фонде, а посторонние лица не должны иметь к ним доступа.

66-пунктный профиль клиента

Дата заполнения____________________________________
Дата внесения последних дополнений________________
Кто заполнил анкету_________________________________

Клиент

1.Фамилия и имя___________________Прозвище_________
Занимаемая должность_____________________________
2. Название фирмы и адрес__________________________
3. Домашний адрес__________________________________
4. Телефон:
служебный____
домашний____
5. Дата и место рождения___________________________
6. Рост______________Вес___________________________
Особенности физического состояния_________________
(примеры: лысеет, в прекрасной физической форме, артрит, острые боли в спине и т. п.)

Полученное образование

7.Средняя школа и год окончания____________________
Высшее учебное заведение___________________________
Когда окончил_______Какой степени получен диплом____
8. Какие награды получал в колледже________________
Ученые степени_____________________________________
9. В каком студенческом объединении состоял_________
Какими видами спорта занимался_____________________
10. Какой вневузовской общественной деятельностью занимался____
11. Если клиент не получил высшего образования, то является ли для него (для нее) это обстоятельство болезненным?____
Чем компенсировалось отсутствие высшего образования?____

12. Прохождение военной службы____________________
Звание при увольнении в запас_____________________
Отношение к своей службе в армии__________________

Семья

13. Семейное положение___________________________
Фамилия и имя жены (мужа)______________________
14. Образование жены (мужа)______________________
15. Круг интересов жены (мужа), общественная деятельность, членство в каких-либо организациях______________
16. Дата свадьбы__________________________________
17. Дети (есть ли), имена и возраст__________________
Является ли клиент чьим-либо опекуном?____________
18. Образовательный уровень детей_________________
19. Чем интересуются дети (их увлечения, проблемы и т.п.)
____

Предшествующая деятельность

20. Прежние места работы (сначала указывается последнее)____
Фирма____
Адрес____
Даты (с____по____)__________________________________
Занимаемая должность____________________________
21. Предшествующая должность (в фирме, где работает в настоящее время) ____________________________
Даты____
22. Имеются ли в кабинете клиента какие-либо «символы» социального положения?_______________________
23. Членство в профессиональных и отраслевых обществах____
Какие занимает в них должности, какие получал награды____
24. Имеются ли люди, к мнению которых клиент особо прислушивается?_________________________________
25. Какие деловые отношения он (она) имеет с сотрудниками нашей компании___________________________
26. Являются ли эти отношения хорошими? Почему?____
27. Кто еще из сотрудников нашей компании знаком с клиентом?____

28.Тип контакта_____________Характер отношений_____

29. Как клиент относится к своей фирме?_______________

30. В чем заключается его (ее) долгосрочная цель деятельности?____

31. В чем заключается его (ее) ближайшая цель коммерческой деятельности?__________________________________

32. Чем в настоящее время больше всего озабочен клиент: благополучием фирмы или своим личным благополучием?____

33. Думает ли клиент о настоящем или о будущем?_____

Особые интересы

34. Клубы или профессиональные клубы (масоны, кивани* и т. п.)____

35. Является ли политически активным?_________________

Партия____

Значение для клиента____________________________________

36. Ведет ли общественную деятельность по месту жительства?____

Какую?____

37. Религия_________________Является ли ревностным прихожанином?____

38. Строго конфиденциальные сведения, не подлежащие обсуждению с клиентом (например, развод, членство в организации «Анонимные алкоголики» и т.п.)_______________

39. Что еще (помимо бизнеса) принимает клиент близко к сердцу?____

Стиль жизни

40. Медицинское заключение (состояние здоровья в данное время)____

41. Употребляет ли клиент спиртные напитки?__________

Если да, то какие и в каком количестве?_______________

42. Если он не употребляет спиртные напитки, то реагирует ли отрицательно, когда в его присутствии пьют другие?____

* Кивани (Kiwani — англ.) — член одного из Кивани-клубов, существующих с 1915 г. Основные принципы их деятельности: честность и соблюдение «золотого правила»—поступай по отношению к другим так, как ты хотел бы, чтобы поступали по отношению к тебе.

43. Курит ли клиент?____________________

Если не курит, то возражает ли он, когда курят другие в его присутствии? ____________________

44. Куда он предпочитает ходить на ленч, на обед?______

45. Любимые кушанья____________________

46. Возражает ли клиент против того, чтобы кто-нибудь платил за его ленч или обед?____________________

47. Какие у клиента увлечения и что он предпочитает делать в свободное время?____________________

48. Как и где клиент проводит отпуск?____________________

49. Болельщиком каких видов спорта он является и за какие команды «болеет»?____________________

50. Какой марки у него автомобиль (автомобили)?_______

51. О чем любит поговорить?____________________

52. На кого именно клиент старается произвести впечатление?____________________

53. Какое впечатление клиент хочет произвести на этих людей? ____________________

54. Какими эпитетами вы бы воспользовались, чтобы описать клиента?____________________

55. Какими своими жизненными достижениями он (она) больше всего гордится?____________________

56. Какова, по вашему мнению, долгосрочная личная цель клиента?____________________

57. Какова, по вашему мнению, ближайшая личная цель клиента?____________________

Клиент и вы

58. Какие возникают моральные или этические соображения, когда вы работаете с клиентом? ____________________

59. Считает ли клиент, что у него есть какие-то обязательства в отношении вас, вашей фирмы или вашего конкурента?____________________

Если да, то какие?____________________

60. Вызовет ли предложение, которое вы собираетесь сделать клиенту, необходимость изменить какую-либо привычку или предпринять действие, нарушающее установившийся порядок?____________________

61. Беспокоится ли он (она) прежде всего о мнении других?____________________

62. Или же клиент является эгоцентричным?____________

63. В чем заключаются, как считает клиент, главнейшие проблемы? ____________________

Существуют ли конфликты между клиентом и администрацией его фирмы? ____________________

64. Какие проблемы административного управления являются самыми срочными для фирмы клиента? ____________________

65. Есть ли у вас возможность оказать помощь в разрешении этих проблем? Каким образом? ____________________

66. Располагает ли ваш конкурент лучшими ответами на вышеприведенные вопросы, чем вы? ____________________

Итак, вы изучили все 66 пунктов анкеты и, вероятнее всего, у вас возник вопрос: «А есть ли от всего этого толк?» Попробуем ответить на него, обратившись например, к пункту 5 *«Дата и место рождения... Родной город...»* «Ну и что, — скажете вы, — Маккей рекомендует посылать клиентам поздравительные открытки ко дню рождения? Экое важное дело». Разумеется, клиент получает поздравительную открытку ко дню рождения. Но это далеко не все. Вспомните: когда мы были детьми, мы интуитивно понимали, что не следует ни о чем просить, если наши родители в дурном настроении. Зато когда мы чувствовали, что они настроены благодушно, тут уж мы не стеснялись в своих просьбах. Точно рассчитать время — это главное. В фирме Маккея все данные о днях рождения клиентов занесены в память ЭВМ, и клиент обязательно получает поздравительную открытку, а затем «новорожденному» лично звонят по телефону и приглашают его на ленч, едва только наступает этот особенный день.

Вот почему не удивительно, что иногда быстрота сбыта продукции фирмы превышает скорость звука именно в тот день и месяц, когда клиент празднует день своего рождения. Что же касается родного города клиента, то, если это, на ваш взгляд, является стоящим делом, станьте подписчиком информационной службы газетных вырезок или же проглядывайте иногда издающуюся в этом городе газету. Благодаря тому, что вы вооружены сведениями о его родном городе, вы можете предложить клиенту для беседы тему, на которую он готов говорить восемь дней в неделю.

Раздел «Образование». Вопросы с тринадцатого по девятнадцатый. Однажды Харви Маккей услышал, как секретарь одного из его клиентов договаривалась по телефону о том, чтобы его двенадцатилетнюю дочь отвезли на машине на урок гимнастики. Разумеется, он расспросил о дочери. И

при первой же возможности отправился на детские спортивные соревнования и смотрел, как неустрашимые малыши соревновались на брусьях. Через месяц, когда Маккей уже стал разбираться в гимнастике, он затронул эту тему в разговоре с клиентом и получил от него первый заказ в тот же день.

Раздел «Стиль жизни». Вопросы с сорокового по пятьдесят седьмой. Билеты на спортивный матч всегда являются хорошим средством для перехода к неофициальным отношениям, особенно если вы пойдете вместе с клиентом. И не считайте само собой разумеющимся, что разговор будет идти только об игроках.

В продолжение трех лет Маккей безрезультатно наносил визиты сотруднице одной фирмы в Чикаго, работавшей агентом по материально-техническому снабжению, причем она даже ни разу не поинтересовалась стоимостью продукции «Маккей Энвилоуп». Тогда, как вы уже догадались, Маккей узнал, что она любит посещать матчи по борьбе и стал болельщиком этого вида спорта. Он появился в ее кабинете, сообщил, что имеет большие связи в этой области и предложил ей билеты в первые ряды. Она сдерживала себя изо всех сил, но в конце концов согласилась. Эта женщина не была наивной и понимала, что с ней пытаются завязать деловые отношения. И все же перспектива сидеть во время матча в первых рядах оказалась настолько соблазнительной, что она не смогла сопротивляться. Но хотя она и приняла это предложение, но настояла на том, чтобы самой оплатить билеты.

Три года тяжелого труда без малейших результатов, но, по правде говоря, прошел еще целый год, прежде чем она осведомилась о ценах на продукцию фирмы и еще два, прежде чем был получен заказ. Итого шесть лет.

Но это было достигнуто именно благодаря «66 пунктам», а полученная прибыль вполне оправдывала столь долгое ожидание.

Первые десять лет после введения этой системы Х. Маккей каждый субботний вечер брал домой досье на первых десять крупнейших клиентов и перечитывал содержащуюся там информацию до тех пор, пока не вызубрил ее полностью. Хотя больше этого он уже не делает, раз в год группа сбыта и специалисты-производственники фирмы собираются вместе, чтобы изучить эти материалы, уделяя особое внимание последней странице. Этот анализ общих для клиен-

тов проблем представляет собой стартовую площадку для планирования.

КАК ВЕСТИ СЕБЯ С НЕПОКЛАДИСТЫМ КЛИЕНТОМ

Все начинается с визита, во время которого делается предложение о поставках продукции. Прежде чем нанести кому-либо такой визит в первый раз, позаботьтесь о том, чтобы вас предварительно познакомили с этим человеком.

Классическая дилемма всякого торгового агента прекрасно выражена в одном рекламном рисунке, опубликованном сорок лет назад издательством «Макгроу-Хилл». На рисунке мы видим угрюмого иссохшего типа, над глазами у которого зеленый козырек для защиты от яркого света. Он сидит за старомодным бюро со свертывающимся убирающимся верхом, уставившись на читателя, который выступает в роли торгового агента. Непокладистый клиент говорит:

Я вас не знаю.

Я не знаю вашу фирму.

Я не знаю, чем занимается ваша фирма.

Я не знаю клиентов вашей фирмы.

Я не знаю вашу продукцию.

Я не знаю, какая репутация у вашей фирмы.

Итак, что бы вы хотели мне продать?

Если вы представляете крупную корпорацию типа ИБМ, то вашу задачу частично облегчают рекламные материалы фирмы, проводимая ею организация сбыта, а также ее программа воздействия на общественное мнение. Солидная репутация, которой пользуется ИБМ — это чрезвычайно влиятельный, хотя и молчаливый партнер торгового агента при каждом деловом визите. Если же вы не работаете для ИБМ, потребуется обеспечить себе доступ к клиенту другим эффективным путем. Лучший способ — получить рекомендацию от кого-либо из ваших постоянных клиентов, хорошо знакомого с тем, кому вы хотите нанести визит.

Для того, чтобы установить непосредственную связь с руководством любого делового предприятия в городе, где вы живете.Существуют два способа: «розничный» и «оптовый». «Розничный» — можно личное знакомство, которое удается завязать во время различных местных мероприятий или участия в какой-то общественной деятельности. «Оптовое» знакомство достигается благодаря тому, что к вам относятся с уважением и с вами считаются люди, не знающие вас лично, но которые слышали о вас, читали ваши статьи или встречали в газетах упоминания о вашей деятельности.

Любой из этих методов может помочь вам сломать классические барьеры, из-за которых возникает недоброжелательный прием.

Если у вас нет возможности установить личный контакт, то можно прибегнуть к иной тактике. Предположим, компания является акционерной. Стоит заглянуть в ее годовой отчет. Большинство подобных отчетов составляется так, чтобы они могли способствовать реализации продукции. Они рассчитаны на акционеров и биржевых маклеров. Но нет никаких причин, по которым эти отчеты не могли бы использоваться и клиентами компании.

Будучи вооруженными своим годовым отчетом, или годовым отчетом вашего потенциального клиента, или обоими этими томами, вы в состоянии письменно обратиться к непокладистому клиенту, сообщить ему о достоинствах вашей фирмы, а заодно и кое-что о преимуществах, которыми обладает его предприятие. Это делается, чтобы показать, что вы не теряли времени даром и обращаетесь к нему не случайно, — и попросить, чтобы он вас принял.

Наконец, наступает решающий момент. Вы еще своего не добились. Теперь вам надо договориться по телефону с непокладистым клиентом о визите к нему. На ваш звонок отвечает дежурная. Вы не просите ее соединить вас с кабинетом мистера Н. К. Вместо этого вы говорите: «Я хочу попросить вас соединить меня через минуту с кабинетом мистера Н. К., но сначала напомните мне, пожалуйста, как зовут его секретаря?» Она это обязательно сделает. После этого попросите ее соединить вас с кабинетом мистера Н. К.

«Хэлло, Анджела? С вами говорит Харви Маккей, президент корпорации «Маккей Энвилоуп» (у нее в голове проносится: «Кто этот человек? Откуда он знает мое имя? Встречалась ли я с ним раньше?»). Недели две назад я направил мистеру Н. К. письмо, а сейчас я звоню из Миннеаполиса. Я хотел бы встретиться с мистером Н. К. Мне потребуется всего триста секунд. Я готов отправиться на остров Гуам или на Шри-Ланку ради того, чтобы побеседовать с ним в течение этих трехсот секунд, и если я отниму у него хоть одну лишнюю секунду, я пожертвую пятьсот долларов той организации, которой он обычно оказывает материальную помощь... по-моему, это бойскауты, не так ли?»

Подобная высказанная по телефону просьба звучит достаточно интригующе, а поэтому обыкновенно увенчивается успехом. Неужели этот напористый человек действительно сумеет уложиться в пять минут?

По правде говоря, вам может и не потребоваться этих пяти минут. Назовите себя и сообщите, что хотели бы заключить с этой фирмой контра́кт, что считаете ее весьма солидной. И если контракт будет заключён, то вы лично будете следить за тем, чтобы вас обслуживали как можно лучше и чтобы вы получали продукцию самого высокого качества.

Конечно, это срабатывает не всегда, но разве существует универсальное средство на все случаи жизни? Но все же этот подход более эффективен, чем все другие. А если «Анджела» по тем или иным причинам не обеспечит вам аудиенцию, попробуйте сделать так, чтобы Н. К. сам позвонил вам. Скажите: «Анджела, даже если он не хочет принять меня, может быть, он переговорит со мной. Я буду у себя в кабинете с двух до трех сегодня и с восьми утра до двенадцати завтра». Затем проинструктируйте своего секретаря следующим образом: «Если когда-либо мистер Н. К. позвонит в эти часы, вы должны сказать: О, да, мистер Н. К., он ждет вашего звонка. Я немедленно вас соединю!»

Этот прием вам стоит применять не только к непокладистым клиентам. Вообще говоря, любой человек, с которым вы поддерживаете телефонные контакты, будет доволен, зная, в какое время он может вас застать.

Допустим, вы все это сделали, вы говорили лично с мистером Н. К., вы в течение двух лет посылаете ему любовные записки, отправляете чуть ли не миллион ящиков абрикосов, закупленных в клубе «Лучшие фрукты месяца», и вы все еще не получили даже намека на заказ... Что ж, наберитесь терпения. Всему свое время, заказ от вас не уйдет. Вы закрепили за собой самую лучшую позицию: вы номер два в списке кандидатов на поставки, а это очень выгодная позиция, потому что никто, даже сам номер один, захватив когда-то этот заказ, не приложил и половины ваших усилий, чтобы напоминать потенциальному клиенту о своей неизменной заинтересованности.

ЗНАЙ СВОЕГО КОНКУРЕНТА

Это не менее важно, чем знать своего клиента. Если только вы не заняты производством уникальных видов продукции или услуг, не являетесь заведующим государственной булочной в бывшем Советском Союзе, то конкуренция — это непреложный факт вашей жизни. Самый лучший способ — собрать возможный максимум информации, а затем действовать.

Но многие менеджеры продолжают запрашивать все новую информацию, хотя они завалены уже имеющейся и используют ее по частям или неправильно. Знание не является силой, если оно не используется. Оно не должно быть совершенным, но оно обязательно должно быть доступным. И необходимы менеджеры, которые умеют успешно использовать эти знания.

В фирме «Маккей Энвилоуп» с этой целью существует анкета «Профиль конкурента».

12-пунктный профиль конкурента

Дата
Заполнено
Кто заполнил

1. Родословная

Название фирмы
Местонахождение главного правления
Если филиал, то чей?
Находится в государственном или в частном владении?

2. Физические характеристики

Количество предприятий
Местонахождение предприятий
Количество сотрудников
Какие географические районы данная фирма может обслуживать лучше всего?
Какие географические районы данная фирма может обслуживать удовлетворительно?

3. Финансовые результаты деятельности

Какого числа заканчивается финансовый год?
Доходы за прошлый год
Тенденции в финансовой деятельности за последние два-три года
Что-либо необычное в финансовых делах (слишком большие товарно-материальные запасы и т. п.)
Рейтинг, выставленный данной фирме экспертами корпорации «Дан энд Брэдстрит»
Общее финансовое положение (подчеркнуть нужное):
прочное
удовлетворительное
неустойчивое

4. Ценообразование

Политика цен фирмы (подчеркнуть нужное):

цены высокие и устанавливаются произвольно

цены низкие и устанавливаются для нечестной борьбы с конкурентами

Как фирма реагирует на ценовую конкуренцию?

5. Кадры

Состоят ли сотрудники в профсоюзе

(если да, то в каком)?

Укажите двух-трех сотрудников, которые являются наиболее важными фигурами в фирме, и должности, которые они занимают

Какой репутацией пользуется фирма как работодатель?

6. Положение на рынке

На какой рынок рассчитана продукция фирмы?

Какую уникальную продукцию (с какими характерными особенностями) предлагает фирма?

В чем заключается краткосрочная стратегия фирмы?

В чем заключается долгосрочная стратегия фирмы?

7. Планы

Стремится ли фирма сохранить свои позиции или активно развиваться?

Не собирается ли данная фирма приобрести какое-либо предприятие или же, по слухам, она сама может быть кем-либо приобретена или поглощена?

Ходят ли слухи относительно подготовки какой-либо новой продукции или нового вида обслуживания?

8. Фирма как поставщик

Среднее время доставки

Качество обслуживания

Сильные места при обслуживании

Слабые места при обслуживании

Легко или трудно решаются проблемы клиентов?

С кем из клиентов у фирмы самые лучшие отношения?

Потеря каких именно клиентов оказалась бы для фирмы наиболее болезненной?

Как проводит фирма организацию развлечений, раздачу подарков и т. п.

Кто самые важные поставщики фирмы?

Как отзываются о методах, применяемых фирмой в деловых отношениях (подчеркнуть нужное):

исключительно честные
далеко не безупречные

9. Престиж фирмы в деловом мире

Охарактеризовать в общем репутацию фирмы

Возникали ли у фирмы (или у ее руководителей) какие-либо проблемы юридического характера или проблемы, отражающиеся на репутации?

Выделяет ли фирма (или ее материнская компания) значительные средства каким-либо благотворительным, общественным или муниципальным организациям?

Что можно сказать о высшем руководстве фирмы?

Какого мнения о фирме придерживаются в нашей отрасли?

В наших торговых организациях?

10. Окольные пути получения сведений

Имеются ли у нас недавно принятые сотрудники из этой фирмы, которых следует конфиденциально расспросить?

Кто из наших клиентов пользовался ранее услугами этого конкурента либо пользуется сейчас одновременно с обслуживанием с нашей стороны и кто может явиться надежным источником информации о данной фирме?

Кого еще вы знаете из тех, кто может предоставить информацию о данной фирме?

Располагаем ли мы сведениями о том, какого о нас мнения данная фирма (считает ли она нас инертными, энергичными, превосходящими в техническом отношении и т. п.)?

Были ли в последнее время статьи о данной фирме в отраслевой печати, в финансовой прессе или в прессе общего характера (если «да», то обязательно поместите в досье копии этих статей)?

11. Прогноз матча

Мы побьем этого конкурента, если хорошо справимся со следующими пятью задачами:

А
Б
В
Г
Д

В фирме Маккея ушло два с половиной месяца на то, чтобы заполнить все вопросники. Пусть это вас не пугает. Очень много данных может быть собрано персоналом и по-

мощниками. Для заполнения наиболее важных граф собирались вместе коммерческий директор, начальник соответствующего отдела сбыта, торговый агент и сам Харви Маккей.

Теперь давайте рассмотрим все вопросы по порядку.

1. Название и местонахождение — вопрос самоочевидный. Вы хотите знать, ведете ли вы борьбу с филиалом или с независимой фирмой, а также какие силы стоят за ними.

2. Данные «Профиль» рассчитан на фирму обрабатывающей промышленности, но его легко модифицировать для предприятий, имеющих дело с потребителем.

3. Вы никогда не выйдете на ринг, не зная предварительно, здоров ли ваш противник или он только что перенес грипп; это оказывает влияние на то, как вы планируете бой. Причем об этом должно быть известно не только вам, но и торговому агенту, и главному бухгалтеру. В конце концов, кто решает, надо ли наносить противнику короткие удары левой ежедневно?

4. Изучите действия вашего конкурента в области ценообразования и бдительно следите за возможными изменениями. Это единственная сфера, в которой фирмы часто меняют «па» в своих танцах.

5. Создание в фирме профсоюзной организации ведет к утрате гибкости. Выясните, кому на самом деле принадлежит последнее слово при принятии решений, и проверьте, знает ли это ваш начальник отдела кадров. Фирма, у которой существуют проблемы в отношении морального духа персонала, — это обычно самая лучшая мишень для проведения наступательной стратегии конкуренции.

6. На кого и на что нацелена их деятельность? Прочтите их рекламно-пропагандистские материалы и ежегодные отчеты. Благодаря современным тенденциям к открытости многие стратегии деловой активности можно читать как открытую книгу.

7. Все время будьте настроены на волну перемен. Поскольку сегодня поглощение и слияние фирм стало настоящей манией, с конкурентом может случиться все что угодно. Продажа фирмы может означать не только ее расчленение, но и огромный приток новых ресурсов.

8. Вы должны знать, как ваши противники ведут свои дела. Имеются в виду не только их цены и продукция. Как выглядит их послужной список? Как они относятся к своим клиентам и кто эти клиенты?

9. Репутация и финансовое участие в общественных мероприятиях имеют существенное значение. Если две фирмы поддерживают друг с другом деловые отношения в основном потому, что президенты обеих этих фирм входят в правление благотворительного фонда, субсидирующего симфонический оркестр, то и вам лучше всего стать меломаном.

10. Некоторые из самых ценных сведений ненадежны: чье-то мнение, сплетни.

Тщательно отфильтровывайте подобную информацию, но обязательно используйте ее. Позаботьтесь о том, чтобы источники такого рода сведений были зафиксированы в секретных документах для использования в будущем — на случай, если ваш торговый агент или начальник отдела сбыта, нашедший к ним ход, покинет вас в поисках пастбищ позеленее.

11. Задумаемся теперь над тем, какие конкретные выгоды мы рассчитываем получить в результате борьбы с этими противниками. Посмотрите видеозапись матчей: кто и каким образом наносил им поражения раньше?

12. В чем заключается ваш план действий? Изложите его коротко и ясно.

Не забудьте вернуться к этому плану через три месяца или через полгода, чтобы посмотреть, делаете ли вы то, что намеревались делать, и не требуются ли какие-либо новые мероприятия.

К этому времени вы, вероятно, обнаружите одну удивительную особенность данного вопросника. Его ценность заключается не только в том, что он говорит вам информацию о вашем конкуренте, но и в том, что он сообщает вам о вашей собственной стратегии.

После того, как у вас накопилась кипа этих вопросников, после того, как вы их рассортировали, сравнили друг с другом и сгруппировали по категориям, вы постепенно увидите, как на двенадцатом этапе вырабатывается определенная линия поведения. Действия, которые вам необходимо предпринимать для организации рейдов против конкурента, будут повторяться. А профиль вашего конкурента превращается в стратегический план. Видимо, мало кому известен более удачный, более простой, более эффективный или более практичный метод для разработки такого плана.

Реферат подготовил Е. Бекетов

В широком смысле деловой человек — это прежде всего предприниматель. Он знает и что делать, и как делать. Он рождает идеи, определяет стратегию действий, претворяет их в жизнь.

Человек, стремящийся к предпринимательству, может рассчитывать на успех, если он профессионально компетентен, обладает по природе организаторскими, административными способностями, характеризуется деловитостью, высокой нравственностью, политической культурой и работоспособностью. Но обратим внимание на более узкое, непосредственное понимание делового человека, то есть того, кто имеет хорошие деловые качества, суммируемые как деловитость. Деловые люди в этом конкретном смысле — хорошие исполнители. Если им дали идею, они лучше других знают, как ее претворить в жизнь. Такие люди хорошо вписываются в любой предпринимательский коллектив. Без деловитости не может быть настоящего дела.

Деловой человек или бюрократ?

С. Д. РЕЗНИК,
доктор экономических наук,
Пенза

Именно о деловитости прежде всего наш разговор, точнее, о том, из каких качеств она складывается, в какой мере мы уже близки к ней, как развить деловитость в себе.

Определенную помощь в оценке и формировании собственной деловитости может оказать применение Метода Активного Социологического Тестированного Анализа и Контроля (МАСТАК), предложенного профессором Р. Ф. Жуковым.

Основной смысл использования метода «МАСТАК» в данном случае заключается в самостоятельной оценке степени выполнения требований, предъявляемых изменившимися условиями к деловым качествам человека, определении мер, способствующих улучшению практической деятельности человека.

Представляется, что деловитость включает три основных компонента: а) умение аналитически мыслить; б) предпри-

имчивость и в) личную организованность. Эти критерии представлены в нижеследующих тестах.

Предлагается самооценку своих деловых качеств выполнять поэтапно.

На первом этапе в тестах нужно отметить деловые качества, наиболее значимые с вашей точки зрения. Для этого проставьте в первой графе В (важность) против каждого качества оценку его важности по пятибалльной системе (или 0 при полной ненужности качества). Если отдельные позиции покажутся вам несущественными, неприемлемыми или даже неверными, поставьте им низкий балл. Однако подумайте над тем, в каких условиях и для какого типа деловых людей они могут пригодиться.

На втором этапе в тестах в графе И (исполнение) проставьте оценку использования этого качества, его наличия, т. е. уровня своего соответствия данному качеству деловитости по пятибалльной системе (или 0 при полном отсутствии качества).

И, наконец, на третьем этапе подведем итоги тестирования. Для этого рассчитаем суммы баллов по оценке своих деловых качеств (по графе И) и определим их уровень по предлагаемым в тестах шкалам.

Таблица 1

Тест «Умение аналитически мыслить»

Критерий теста	Оценка	
	В	И
Общий интеллект		
Жизненная мудрость		
Умение анализировать и делать выводы		
Умение генерировать идеи		
Умение видеть перспективу		
Умение ставить и формулировать задачи, видеть главное		
Умение принимать решения		
Умение находить кратчайшие пути решения проблем		
Итого:		

Исходя из суммы набранных баллов (И) по тесту, можно дать следующую характеристику вашему умению аналитически мыслить:

от 0 до 18 баллов — ваша способность к аналитическому мышлению низкая;

от 19 до 26 баллов — у вас посредственное аналитическое мышление;

от 27 до 34 баллов — у вас хорошие способности аналитически мыслить;

от 35 до 40 баллов — ваша способность к аналитическому мышлению отличная.

Таблица 2

Тест «Предприимчивость»

Критерий теста	Оценка	
	В	И
Деловая активность		
Стремление к самовыражению, самореализации		
Инициативность		
Самообладание		
Находчивость		
Смелость		
Решительность		
Умение и желание оправданно рисковать		
Оперативность		
Гибкость (умение постоянно учитывать изменяющиеся условия)		
Практичность		
Бережливость		
Деловая хватка		

Продолжение табл. 2

Наличие здравого смысла		
Умение увязывать планы с реальными условиями		
Наличие чувства нового, творческий, нестандартный подход к делу		
Целеустремлённость		
Стремление выполнять свою работу наилучшим образом		
Неудовлетворённость собой, постоянное стремление к самосовершенствованию		
Способность доводить начатое дело до конца		
Умение проигрывать, не падать духом при неудачах		
Итого:		

Тест дает следующую оценку вашей предприимчивости (по оценке исполнения):

от 0 до 42 баллов — низкий уровень предприимчивости;

от 43 до 60 баллов — у вас посредственный уровень предприимчивости;

от 61 до 89 баллов — вы обладаете хорошей предприимчивостью;

от 90 до 105 баллов — ваша предприимчивость отличная.

Таблица 3

Тест «Личная организованность»

Критерий теста	Оценка	
	В	И
Обязательность, умение держать слово		
Пунктуальность		
Самодисциплина		
Умение эффективно и рационально использовать своё время		
Желание и способность жить и действовать «по системе»		
Итого:		

Тест оценивает вашу личную организованность следующим образом (по И):

от 0 до 12 баллов — низкий уровень личной организованности;

от 13 до 17 баллов — ваша личная организованность посредственна;

от 18 до 22 баллов — у вас хорошая личная организованность;

от 23 до 25 баллов — ваша организованность отличная.

Таблица 4

Общая самооценка деловитости

Результаты тестирования по группам качеств	Оценка использования И
Умение аналитически мыслить	
Предприимчивость	
Личная организованность	

Для определения общего уровня деловитости можно использовать результаты тестирования (табл. 1—3) по трем тестам и оценить их по следующей шкале (табл. 4):

от 0 до 7 баллов — уровень деловитости низкий;

от 8 до 10 баллов — деловитость посредственна;

от 11 до 13 баллов — хорошая деловитость;

от 14 до 15 баллов — отличная деловитость.

На основе разработанных тестов можно применить и другой метод для самооценки деловитости. Просмотрев поставленные вами оценки в графах «В» и «И», вы увидите, где у вас наибольшие несовпадения, и на что вам следует обратить особое внимание.

Можете добавить собственные рекомендации, качества, наиболее важные с вашей точки зрения.

Периодически повторяйте эти приемы самооценки и определяйте, насколько улучшились ваши деловые качества.

Антиподом деловому человеку является бюрократ. Суть стиля работы бюрократа характеризуется господством формы над содержанием, над делом. Бюрократ затрачивает главные усилия на решение второстепенных вопросов, хотя внешне все выглядит в рамках формально правильных действий. В результате существо дела приносится в жертву форме, инструкциям, бумагам.

Что же ведет к бюрократизму? Не появились ли у вас качества бюрократа? Не стоит ли задуматься над этими вопросами? Ответить на них вам поможет специальный тест «Не бюрократ ли вы?»

Таблица 5

Тест «Не бюрократ ли вы?»

Критерий теста	Оценка	
	В	И
Слепая вера в рациональность ранее сложившихся порядков		
Представление, что абсолютный критерий важности—мнение начальства («установка флюгера»)		
Стремление занять в обществе привилегированное положение		
Стремление избежать контроля «снизу», подотчётности коллективу		

Продолжение табл. 5

Вера в непогрешимость собственных решений		
Перекладывание ответственности на начальство с помощью многочисленных виз и процедур		
Бумажный стиль работы, волокита, отписки		
Волюнтаризм, субъективное, необоснованное принятие решений		
Оценка людей не по деловым качествам, а исходя из должности, положения в системе управления, отношения к вам		
Иждивенчество, пассивность, нежелание принимать решения		
Неприятие гласности		
Возвращение жалоб тем лицам, на которых жалуются		
Ведомственность и местничество		
Протекционизм, использование служебного положения в личных целях		
Итого:		

Тест оценивает уровень вашего бюрократизма по оценке «Исполнение» следующим образом:

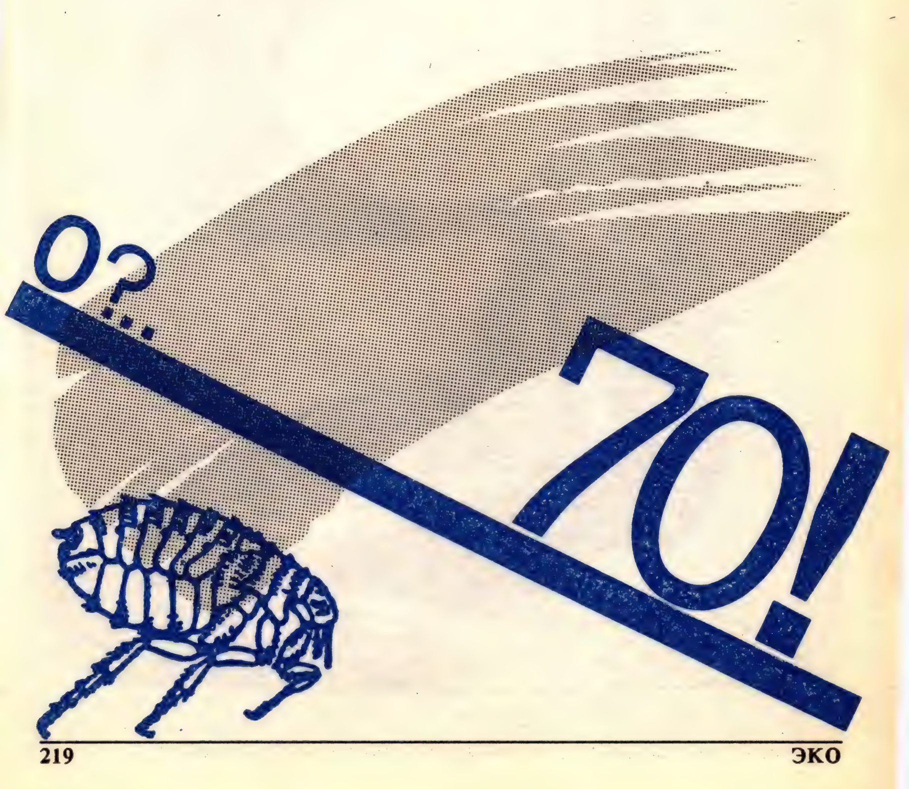
от 0 до 33 баллов — вы по стилю деятельности не бюрократ;

от 34 до 47 баллов — у вас обнаруживаются симптомы бюрократизма, над этим стоит задуматься;

от 48 до 61 балла — у вас «хорошие», достаточно устойчивые бюрократические свойства, нужна существенная перестройка позиций и действий;

от 62 до 70 баллов — вы самый настоящий, «идеальный» бюрократ.

На основе данного теста можно применить и другой метод для самооценки бюрократизма. Просмотрев поставленные вами оценки в графах «В» и «И», вы увидите, где у вас наибольшие совпадения и на что вам следует обратить особое внимание.



ВЕЧЕР У ТЕЛЕВИЗОРА

Б. ПОЗДНЯКОВ,
Павлодар

Вы заметили? Как скукожилось, слиняло наше кино! На большинстве афиш — «made in ...». В экономике, в торговле — все аналогично. И такая мешанина вошла в повседневное бытие: кинохрамы стали «комками», платными туалетами. Ну, а искусством сейчас называют умение сплавить червивый китайский пуховик в уличной толкучке. Зато зрителей на киносеансах не отыщешь и под микроскопом. Да и зачем им это надо — тащиться из дома в заснеженное пространство? Импортный секс пополам с мордобоем уютнее смотреть, не сходя с родного дивана. К тому же большинству по душе «безрублевая зона» просмотра домашнего «видюшника» или «кабельника».

Вот и сижу я дома. Зрю в светящийся корень телевизора. Кайфую полегоньку.

Богатые больше не плачут. Богатых теперь скармливают крокодилам. (Вариант — поджигают их ларьки). Правда, рептилии что-то не в восторге: миллионеры им не по зубам, так как сами кусаются!

Итак, все по бородатому марксовскому «Капиталу» выходит: классовые и кассовые бои! Переключу-ка я канал. Снова пиршество! Безволосый монстр со смаком кушает блондинку. Другая на очереди. Обе верещат, больше от удивления, чем от испуга: впервые их используют не по прямому назначению. А этот, ну что сплошь из мяса, бац его гранатой по кумполу! Что, обкушался, лысое мое сокровище? И гладит, и гладит ее по бедру...

Щелк, щелк — еще канал. Тут все играют. Что-то вроде заплесневелой «балды». Буква «е». Екалэмэнэ! За четверть часа «балдежа» «жигуленка» дают!

А дальше? Щелк! Кабинет, парламент — схватки на ближних подступах к трибуне. Война органов! Дело в том, что одни дерущиеся — за демократию из демократий. Другие же наоборот — за демократичнейшую демократию в стране. Значит, — в нос! После — объяснения у «любимого» в квадрате. Шампанское на рауте тем, кто в смокингах. И мятая рублевка вшивому вокзальному «бомжу»... Дальше, дальше!

Реклама. Время не властно над истинными ценностями: пуговицами от кальсон! Кирпичный завод «Муню тронь!» Кирпичного цвета кружевные панталоны от Левонтия! То ли банк? Супр-рр-рекс!

Инолюди на иномарках, иноходцах, инородцах (мне б на проездной деньжонок наскрести!) Фазенды, гасиенды. Дон Санчо на ранчо. Гангстеры и филантропы. Дон Альберто — Луис. И Марианна в московской квартире с пельменем в зубах! Дон-дон, тили-дон, загорелся кошкин дом! Мультики!

Жуткая мультдрама! Мистер Мак-Кряк которую уж ночь подряд спит со своей шляпой в обнимку! Но ты, любовь его, не можешь сожительствовать с этим водоплавающим — он ведь братишка твой родной! Инвестировать — пожалуйста, а так — ни-ни! Улыбнулись старухе Шапокляк заокеанские миллиончики! С досады проглотила она свою крыску Лариску — даже без обязательной при этом термообработки. И сразу — под колеса автомобиля «Грыжье»! Который, кстати, доступен теперь нашему рядовому миллиардеру!

Покупайте же нашу «нероскошь», дорогие бывшие товарищи, а ныне дешевые и незлобливые друзья!

МАГИЧЕСКИЕ СЛОВА
Побасенки из жизни Древнего Рима

Однажды, после форсирования Рубикона Цезарем и вступления его легионов в Рим, начальник сенатской охраны спросил Гая Юлия:

— О Цезарь! Мне так хочется войти в историю. Как сделать это?

На что последовал ответ:

— Есть много путей, чтобы увековечить свое имя. Самый легкий такой. Сегодня, спустя несколько часов после начала заседания в сенате, войди в зал и произнеси два слова.

— Назови их мне, о Цезарь! — воскликнул честолюбец.

— Так слушай, Квинт. Вот они: «Караул устал!»

Э. В. Вейцман,
Москва

ОПЕЧАТКИ

Кунсткамера смотрит в мир.
Пан-атеизм.
Факс налицо.
Пасынок своего времени.
Отходное пособие.
Кривить с душой.
Кров с молоком.
Круглолысый мужчина.
Чрево познания.
Постнокоммунистическое общество.
Качать права человека.
Курсы койки и житья.
Власть зампреддержащий.
Производственное обеднение.
Цвет морской капусты.
Высокоподставленное лицо.
Товарно-сырьевая баржа.
Власть продержавшие.
Слесарь-сборник.
Правительственное ложе.
Крестный отец народов.

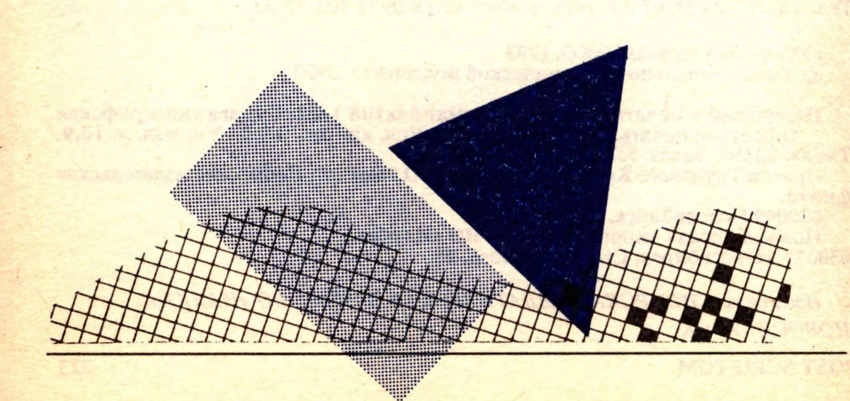
Б. Ревчун,
Кировоград

Номер готовили: З. Г. Баглай, Е. А. Бекетов, Т. М. Бойко, Т. С. Иванова, Т. А. Шерудило. Художественный редактор И. В. Сокол. Зав. редакцией Г. М. Чеверда. Корректор Н. В. Молина.

Адрес редакции: 630090 Новосибирск, пр. Академика Лаврентьева, 17.
Тел.: (8-383-2) 35-67-83; тел. в Москве: (8-095) 125-72-51.

Подписано к печати 18.02.93. Формат 84x108 1/32. Бумага типографская. Офсетная печать. Усл. печ. л. 11,8. Усл. кр.-отт. 19,1 . Уч.-изд. л. 10,9. Тираж 20250. Заказ 558.
Ордена Трудового Красного Знамени ВО "Наука", Сибирская издательская фирма.
630099 Новосибирск, Советская, 18.
Новосибирская типография № 4 ВО «Наука»,
630077 Новосибирск, Станиславского, 25.

Издатель: СИБИРСКАЯ ИЗДАТЕЛЬСКАЯ ФИРМА ВО «НАУКА», НОВОСИБИРСК



Индекс 71117

22/5-86

АО «Инкомтур» и производственный кооператив «Турсервис»

предлагают посредничество в установлении коммерческих связей на территории СНГ, Болгарии, Румынии, Турции и других стран

* Здесь организуются туристические поездки в любую страну мира
* Выпускается художественная и справочная литература
* Оказываются полиграфические услуги
* Издается газета "Деловой партнер"
* Оплачиваются счета российских предприятий в Республике Молдова

Мы создаем совместные предприятия в любом регионе СНГ и других стран с участием иностранного капитала;

оказываем содействие в продвижении товаров на внешний рынок.

Приглашаем вас к сотрудничеству!

Адрес: 277068, Кишинев, 68, а/я 8741
Телефоны:
в Кишиневе (0422) 26-11-60, 22-92-61, 26-14-49
Факс (0422) 26-15-50, 23-37-90;
В Софии (3592) 56-55-54
Факс (3592) 55-11-50;
в Бухаресте (401) телефон-факс 642-47-18

ЭКО
3/1993